ROBERTO CINTRA LEITE
E
GIZELLE SANCHES

Revisão: Tiny Machado de Campos

COMO SOBREVIVER NO MERCADO DE TRABALHO

1ª EDIÇÃO ELETRÔNICA

SÃO PAULO
CINTRA LEITE EDITORA – 2000

FASE I

VOCÊ ESTÁ EM VIAS DE PERDER O SEU EMPREGO?

Autores: Roberto Cintra Leite e Gizelle Sanches

- Não desista do seu emprego! Negocie!
- Fui despedido! Como é que eu fico?
- Em quais profissões você tem mais chances?

NÃO DESISTA DO SEU EMPREGO – NEGOCIE!

Você está tremendo na base e com medo porque sabe que a qualquer momento alguém o derruba ou você será chamado ao Departamento Pessoal para ser despedido(a). Nesta fase, sua adrenalina está em alta e quando o chefe pede para a secretária lhe chamar na sala dele, você imagina o pior! O telefone toca, você não quer nem atender, pois talvez seja a hora da verdade. Seus colegas já não vêm à sua sala nem passam na sua mesa. O serviço já começou a ser distribuído para outras pessoas e os documentos não mais circulam na caixa de entrada da sua mesa.
Meu amigo, você está na geladeira, como se diz nas empresas públicas.
Se você agüentar a pressão, talvez possa até ganhar algum tempo para decidir o que vai fazer.
Evite deixar as coisas chegarem a esse ponto, porque talvez não haja mais retorno.
Quando você perceber que o canhão está virando na sua direção, adiante-se à catástrofe e vá conversar com o seu chefe, antes dele tomar a decisão.
Antes de tentar qualquer coisa para salvar o emprego, verifique quais valores ou benefícios você poderia abrir mão em favor da empresa, calculando qual a retirada mínima que você poderia aceitar para somente sobreviver durante um certo período.

COMO NEGOCIAR A FLEXIBILIZAÇÃO DO SEU EMPREGO EM DEZ PASSOS ?

O primeiro passo é propor uma redução de salário, temporariamente, para dar um fôlego financeiro para a empresa.
O segundo passo é propor a redução do período integral para meio período e, 50% (cinquenta por cento) do salário, ou trabalhar 3 ou 4 dias por semana em horários flexíveis com a redução equivalente do salário.
O terceiro passo é baixar salário em 50% (cinquenta por cento) do valor de hoje e buscar o restante em remuneração variável por desempenho de tarefas, especificamente de vendas ou gestão de um projeto que possa a ser medido em dinheiro e em tempo.
O quarto passo é ver se a empresa tem um programa de participação nos lucros e apostar todas as fichas no sucesso dela.
O quinto passo é propor o seu desligamento como empregado CLT, para economizar os encargos trabalhistas, impostos e taxas que recaem sobre os salários em carteira, mas continuar como autônomo, prestando o mesmo tipo de serviço.
O sexto passo é desligar-se da empresa como funcionário, economizando até o espaço físico, o cafezinho, a luz, os papéis e despesas de escritório, alimentação, vale refeição, vale transporte, e fazer um contrato de trabalho temporário, isto é, por um prazo determinado para você trabalhar na rua ou em casa, como se fosse um consultor ou prestador de serviços independente.
Nos Estados Unidos se usa muito este modo de prestação de serviço de ex-funcionários, que conhecem muito bem o tipo de serviço, mas que trabalham em casa, em seu computador, coletando o serviço pela manhã através da internet, e devolvendo o trabalho, os relatórios ou seja lá o que for, ao final do dia, cobrando por hora/dia de serviço.
O sétimo passo é a chamada parceria, onde os riscos do negócio, suas despesas e receitas são divididas entre as partes, isto é, você e o seu ex-empregador. Você teria que abrir uma micro empresa e classificá-la na categoria fiscal no sistema M.E. – Micro Empresa ou *Simples*, para não

pagar ou recolher menos impostos e tentar e contratar o seu primeiro cliente, com o ex-empregador ou seja, o seu ex-chefe.
O oitavo passo é inscrever-se no Plano de Demissão Voluntária (PDV) antes de ser demitido obrigatoriamente. Dessa forma, talvez, você se saia melhor, do que se "saírem" com você.
O oitavo passo é inscrever-se no Plano de Demissão Voluntária (PDV) antes que você seja demitido. Peça ao seu atual empregador que lhe indique outras empresas que necessitem de seus serviços ou solicite a manutenção temporária dos benefícios já adquiridos, como o seguro saúde e de vida, vale transporte e alimentação (cesta básica), carro da empresa, ou outros.
O nono passo é pedir transferência para a filial mais longe e mais difícil de trabalhar, pois ninguém quer sair da sede e perder as mordomias de estar perto ou na sala ao lado do chefe – lá, talvez, tenha vaga sobrando.
O décimo passo é pedir aposentadoria precoce, se você já tiver tempo de casa, ou de trabalho suficiente, nem que seja parcial, pois já é algum dinheiro para você se manter até arrumar outra coisa para fazer. O importante, nessa fase de negociação, é você estar disposto a fazer alguns sacrifícios para salvar o seu emprego, obtendo mais um fôlego para poder dar a volta por cima. Aceite qualquer variação sobre o mesmo tema, isto é, outras combinações entre os passos acima também poderão ser feitas e, com certeza, serão bem vindas.

COMO NEGOCIAR A FLEXIBILIZAÇÃO DO SEU EMPREGO EM DEZ PASSOS?

1. Proponha uma redução de salário para desafogar o seu empregador
2. Reduza o tempo de trabalho
3. Aceite a remuneração variável por desempenho
4. Estude a possibilidade de participação nos lucros
5. Seja prestador de serviço autônomo para seu empregador
6. Faça um contrato temporário de trabalho
7. Seja um parceiro do seu empregador
8. Inscreva-se no PDV - Plano de Demissão Voluntária
9. Discuta a transferência de cargo e local de trabalho
10. Veja a possibilidade de aposentadoria precoce

COMO FAZER UM ACORDO PARA SER TERCEIRIZADO?

Se você tentou negociar o seu emprego e não conseguiu, veja o que poderá fazer para arrumar um trabalho.
A famosa terceirização está na moda. Já se fala em quarteirização o que é um pouco de exagero. A cada repasse, a empresa-mãe perde o controle da qualidade, mas é possível se fazer a terceirização de atividades inteiras, como por exemplo, os serviços de todo um departamento ou de uma área completa da empresa. O seu empregador sabe disso muito bem. Verifique quais são os objetivos da empresa, conforme abaixo.

QUAIS SÃO OS OBJETIVOS DA TERCEIRIZAÇÃO?

O primeiro objetivo, no Brasil, é a redução de custos com pessoal, pois o empresário não agüenta mais pagar os salários e mais de cem por cento a mais de encargos trabalhistas. Isso nos parece óbvio, pois a empresa perde a competitividade com produtos e serviços a custos duas vezes superiores aos da concorrência internacional, não conseguindo exportar e também concorrer com as multinacionais.
O segundo objetivo é reduzir o espaço ocupado pelo pessoal e diminuir os custos de locação, IPTU e condomínio, que muitas vezes inviabilizam a empresa. Daí o motivo pelo qual indústrias se transferem, inclusive com seus escritórios, para o interior do país e ainda obtêm incentivos fiscais das prefeituras e dos governos estaduais, tais como isenção temporária de impostos (IPTU/ICMS/IPI) e outras taxas, porque interessa ao poder público viabilizar economicamente as atividades da empresa, para poder atraí-la e criar empregos na região.
O terceiro objetivo é ganhar produtividade com custos menores, pois a atividade terceirizada é quase sempre uma especialidade na fabricação de componentes ou de uma prestação de serviços, de forma constante, onde o empresário terceirizado reduz os custos pois dispõe de instalações menores e consegue aumentar a quantidade de produtos e melhorar a produtividade.
O quarto objetivo é forçar o empresário terceirizado a evoluir na aplicação de tecnologia de operações e *know how* de serviços, especializando-se cada vez mais, com o intuito também de reduzir os preços de venda de produtos e/ou serviços, para poder competir no mercado.
O quinto objetivo é fabricar produtos e prestar serviços com a melhor qualidade devido à especialização, isto é, produzir mais com qualidade e menores custos. Qualidade total é o que o consumidor espera, portanto, só as empresas que se preocupam com qualidade vão sobreviver.
O sexto objetivo transformar ex-empregados em empresários parceiros da empresa para o fornecimento de produtos e serviços especializados, tornando-os seus primeiros fornecedores e permitindo assim, que a empresa-mãe possa dedicar-se inteiramente à sua atividade fim.
O sétimo objetivo é enxugar os níveis hierárquicos da empresa, para agilizar a execução das tarefas e funções, podendo responder rapidamente às necessidades dos clientes.

QUAIS SÃO OS OBJETIVOS DA TERCEIRIZAÇÃO?

- Redução de custos
- Diminuição de espaços
- Ganho de produtividade
- Evolução tecnológica
- Aumento da qualidade
- Transformar ex-empregados em parceiros fornecedores
- Enxugar níveis hierárquicos

COMO VOCÊ PODE SER TERCEIRIZADO?

Nós recomendamos a terceirização de atividades não essenciais ao processo de trabalho, para fabricar um produto ou prestar um serviço, sempre que os objetivos da terceirização estejam transparentes às partes.
Por exemplo, na atividade industrial onde o equipamento fabricado pela empresa-mãe necessita de componentes, de subprodutos ou mecanismos que se completam e se encaixam no todo, o empresário pode terceirizar com total segurança. A equipe de funcionários experientes pode abrir

uma ou mais empresas (micros ou pequenas) para fornecer aquelas peças ou conjuntos completos de uma máquina, como se faz na indústria eletroeletrônica no Japão.
Da mesma forma, os serviços que podem ser feitos em casa e transferidos via e-mail, Internet ou Intranet, ou até mesmo a montagem dos componentes (por exemplo o *kit* de peças dos conjuntos), podem ser entregues na residência, no escritório ou na pequena fábrica, e recolhidos à noite já montados, para entrar na linha de fabricação da indústria-mãe no dia seguinte.
Hoje, a indústria automobilística já trabalha com esse conceito, só que como são atividades industriais mais complexas, elas cedem espaço físico para que os seus fornecedores possam estar a alguns metros de distância da linha de montagem, com o seu *kit* prontinho para ser montado na carroceria do veículo.

QUAIS ATIVIDADES PODEM SER TERCEIRIZADAS?

Em princípio todas aquelas atividades *meio*, que não são o objetivo *final* da empresa, podem ser terceirizadas. Em outras palavras, o início e o fim da linha de produção tem que ser de responsabilidade da empresa-mãe, mas tudo que estiver no meio da linha de produção pode ser terceirizado a um ou vários fornecedores.
Todos serviços de apoio que são atividades *meio*, também podem ser repassados ao pessoal de fora da fábrica. Veja abaixo alguns exemplos de serviços que podem ser terceirizados.

SERVIÇOS DE ALIMENTAÇÃO
Serviço de copa, cafezinho, lanches, restaurante, cesta básica, café da manhã, vale refeição, máquinas automáticas de bebidas, bolos, doces e sanduíches, bandejão, comida a quilo e outras similares.
SERVIÇOS DE TRANSPORTE
Peruas e ônibus para passageiros e caminhões para carga, locação de veículos utilitários ou de passeio, para executivos, manutenção de frota, garagem, oficinas, estacionamento.
SERVIÇOS JURÍDICOS E CONTÁBEIS
Elaboração e acompanhamento de contratos, de legislação, de marcas e patentes, contabilidade, auditoria, procedimentos fiscais e tributários e seguros.
SERVIÇOS DE DIVULGAÇÃO
Jornais internos, revistas, folhetos promocionais e de vendas, assessoria de imprensa, relações públicas, eventos, convenções de vendas, publicidade e propaganda, comunicação social.
SERVIÇOS DE MANUTENÇÃO E SERVIÇOS GERAIS
Engenharia, arquitetura, manutenção de máquinas, equipamentos, pintura, hidráulica, elétrica, civil, ar condicionado, cabeamento lógico de computação e de telefonia, informática, assistência técnica e garantias de produtos, limpeza, segurança patrimonial, portaria, recepção, suprimentos de mercadorias nas gôndolas de supermercados, reposição de estoques automáticos, compras de matéria prima, importação e exportação.

Veja alguns exemplos de fabricação de produtos que podem ser terceirizados:
Componentes eletro-eletrônicos
Motores elétricos, componentes e sistemas elétricos que compõem uma máquina, sistema de medição e controle da fabricação.

Peças ou produtos semi-acabados
Peças de reposição por desgaste controlado e medido, produtos semi-acabados para finalização na indústria-mãe, conjuntos ou sistemas complementares de máquinas ou equipamentos mais complexos e subprodutos em geral.
Sistemas Hidráulicos e similares
Peças e componentes de sistemas hidráulicos para bombas de maior poder, válvulas, hidrômetros.
Sistemas Mecânicos
Peça de reposição e componentes de acoplagem, engrenagens mecânicas, peças fundidas, ferramental de suporte, medidores, contadores, *kits* completos e outros.

Se você está empregado em uma empresa industrial grande, ela necessitará desses serviços extras para a montagem do produto acabado, mas como esses serviços não são essenciais à produção, você tem uma grande chance de oferecer e executá-los como uma empresa terceirizada, tendo o seu cliente já!

ONDE BUSCAR NOVAS OPORTUNIDADES DE TRABALHO?

Se você não conseguiu ser terceirizado pelo seu ex-patrão, não há outra alternativa para se colocar no mercado de trabalho. É preciso ir à luta fora da empresa.
Se você está em busca de **trabalho** e não mais de emprego que está difícil de achar ou a sua idade está alta, você precisa sair a campo de olhos bem abertos e antenas ligadas para identificar quais oportunidades existem no mercado e que você se sinta atraído ou capaz de executar. Para tanto, é necessário pesquisar e estudar muito, antes arriscar a sua indenização ou FGTS e perder tudo.
Se tentar você consegue!
Você pode descobrir um novo uso para produto existente no mercado e se oferecer para ser representante. Exemplo: uso de borracha cirúrgica para fixar tapetes no chão.
Se você perceber quais produtos ou serviços o mercado está pedindo, poderá oferecê-los e, com certeza, vai achar clientes e outras oportunidades de negócios no mercado.
Para perceber isto, faça uma pequena viagem para fora do país de preferencia. Sempre existem idéias novas para serem aplicadas aqui. Vá para o interior do país, se você não tiver disponibilidade financeira nesse momento. Você perceberá quais produtos e serviços as cidades menores não dispõem ou o quê as pessoas vêm consumir nas grandes capitais. Essas podem ser mais algumas oportunidades.
Hoje, já existem empresas e associações de classe que organizam este tipo de viagem em que você visita empresas modernas e conversa com homens de negócio estrangeiros.
A Internet também pode revelar produtos e serviços inéditos no país, sem custos adicionais. Veja nos *sites* de busca onde estão as empresas e o que elas fazem. Sinta se há viabilidade de implantar seus produtos/serviços lá. Converse com outras pessoas e profissionais. Levante informações nas entidades de classe, quais as tendências futuras naquele setor que você escolheu. Lembre-se também, que ao mesmo tempo em que você busca uma chance de sobrevivência no mercado de trabalho, ainda pode oferecer essas novas oportunidades na empresa em que está ainda empregado, podendo discutir suas idéias com seu chefe.

QUAIS AS TENDÊNCIAS DE COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR?

Se você escolher um produto ou serviço já existente no mercado em setores altamente competitivos, de nada adiantará. Tem que ser algo inovador, diferente, com preços baixos. E, não é nada fácil encontrar o caminho das pedras.

Mas existe uma pesquisa que você pode fazer, que é identificar o que o consumidor quer.

Hoje, nas grandes metrópoles, as pessoas estão com medo de sair às ruas e sofrer agressões do meio ambiente hostil, da irritação causada pelo trânsito, das enchentes, das greves de ônibus e metrô que impedem a locomoção da população, da poluição sonora, visual e olfativa, dos altos custos de deslocamento, das refeições caras e nem sempre saudáveis e outros problemas mais graves, tais como: assaltos ou até mesmo seqüestros relâmpagos em caixas eletrônicos de bancos. Essa situação tende a aumentar e você pode achar uma nova oportunidade de trabalho. Veja abaixo como identificar novos negócios:

Esse ambiente pouco amigável, está fazendo com que as pessoas fiquem, cada vez mais, fechadas em suas casas, rodeadas de guardas, porteiros ou circundadas por sistemas eletrônicos de segurança e grades de ferro para se proteger das ameaças.

A tendência é construir um ninho aconchegante e fortificado para poder usufruir de todos os benefícios e conforto que uma grande cidade pode lhes proporcionar.

Aí é o momento certo para você oferecer o que as pessoas querem. Basta usar um pouco da sua imaginação para sentir quais são os produtos e serviços que você poderá oferecer aos potenciais clientes. Veja alguns nichos de mercado tais como:

1. Serviços de entrega em casa de produtos, refeições e outros;
2. Sistemas de alarme, segurança pessoal e patrimonial, treinamento em defesa pessoal, cursos de direção defensiva, até montagem de veículos especiais ou blindados;
3. Equipamentos e serviços de entretenimento, informação e comunicação em setores tais como: TV a cabo, informática, Internet, revistas especializadas, telefones celulares e outros ;
4. Produtos especiais para crianças, tais como: escolas, bufê infantil, serviço de babá e outros;
5. Produtos e serviços personalizados, individualizados, tais como: esportes especiais, *personnal trainer*, produtos sob encomenda como computadores pessoais configurados para você e outros;
6. Produtos sob medida para consumidores que estejam buscando alimento espiritual, ou de pessoas que formam grupos de interesses comuns, tais como: praticantes de esportes radicais, de auto-ajuda e outros grupos esotéricos;
7. Serviços de entretenimento tais como: viagens, turismo ecológico e lazer, pesque e pague ou pegue e solte, safaris fotográficos a santuários ecológicos e outros;
8. Produtos e serviços de saúde, para atendimento domiciliar de Home Care;
9. Dietas, exercícios físicos, tratamentos de beleza individualizados;
10. Serviços de limpeza, manutenção e assistência técnica em casa.

Para identificar em qual setor vai investir seu tempo e dinheiro, você tem que diminuir os riscos de escolher errado e desperdiçar a oportunidade de abrir seu próprio negócio.

Se conseguir, após analisar quais as tendências de comportamento do consumidor acima listadas, identificar que tipo de negócio criar, você estará mais seguro, pois terá mais informações sobre a demanda de mercado existente para o seu produto ou serviço.

Nada é mais importante do que saber para qual mercado você vai fornecer, identificando o perfil do seu consumidor, detalhando sexo, faixa etária, potencial de consumo, disponibilidade financeira para despesas extras, localização do consumidor, região geográfica dos seus clientes potenciais e outras informações sobre os compradores de seus produtos e serviços.

Você precisa quantificar o universo de compradores, isto é, o total do mercado, para depois ver qual é a fatia desse mercado ou o nicho de clientes que você vai atender.
Quanto maior for o número de pessoas que poderão comprar os seus produtos e serviços, melhor para você, pois assim poderá identificar uma massa de potenciais consumidores, de onde você vai tirar a fatia que lhe cabe.
Quando você estiver estudando o mercado, veja o que os concorrentes estão oferecendo, pois terá que definir o que de diferente você vai oferecer. Terá que definir quais vantagens seu produto ou serviço poderá trazer para os clientes, em relação aos outros existentes no mercado.
Entrar num mercado sofisticado requer, além da sua habilidade de comunicação com os potenciais clientes consumidores, que você ofereça algumas vantagens sobre os seus concorrentes que podem ser:

1. Melhor qualidade;
2. Menor preço;
3. Melhores prazos e condições de pagamento;
4. Produtos ou serviços inovadores;
5. Atendimento diferenciado e personalizado aos clientes;
6. Rapidez de entrega dos pedidos, entrega em casa;
7. Boa informação e comunicação;
8. Venda por Internet;
9. Garantias e assistência técnica competentes;
10. Devolução do dinheiro em caso de reclamações;
11. Serviços de telemarketing pós-venda;
12. Outras facilidades

CONCLUSÃO

Se você conseguiu levantar novas oportunidades de trabalho que se aplicam aos produtos e/ou serviços de sua atual empresa, você tem a última chance de continuar empregado em outras bases, oferecendo ao seu atual empregador a oportunidade de novos negócios que a empresa poderá iniciar e se propor a desenvolver esse projeto.
Se não conseguiu convencer o seu ex-empregador, vá à luta sozinho, e mãos a obra!

FUI DESPEDIDO! COMO É QUE EU FICO!

POR QUE VOCÊ PERDEU O EMPREGO?

Você está deprimido e com raiva do mundo e, provavelmente, não está interessado em saber quais foram as razões da perda do seu emprego.
Pois podemos lhe assegurar que vale a pena saber quais as causas externas que provocaram a sua demissão, para que essas circunstâncias de ordem econômica, não continuem a ceifar empregos no futuro.
Não se mortifique nem fique com dó de você mesmo, porque não adianta nada. A intenção é alertá-lo para que não cometa os mesmos erros que você cometeu neste último emprego.
Você não deve deixar passar em branco, pois é muito importante saber a causa (pois o efeito você já sabe) para levantar a sua auto-estima, isto é, *eu gosto de mim!*

Se as razões foram aquelas da conjuntura, isto é, externas a você ou em razão da economia do país, sobre as quais você não tem nenhum poder, tudo bem. Mas se foram por sua incompetência, então é melhor redobrar seus esforços e mudar radicalmente o seu comportamento.

QUAIS AS CAUSAS EXTERNAS?

Pergunte a você mesmo quais foram as causas da sua demissão.
O problema é externo ou interno?
A primeira causa que iniciou esse processo de enxugamento das empresas é de característica econômico-financeira, pelo simples fato de que em uma economia de consumo de produtos de massa, os custos têm que ser reduzidos ao máximo para poderem ter preço de venda no mercado e atingir as classes menos favorecidas, isto é, classes C, D, E, e F, que estão com pouco dinheiro no bolso, mas é alguma reserva que antes do Real eles não tinham nenhuma sobra.
A questão, como bem dizem os entendidos no assunto, os famosos gurus, "é ganhar pouco em cima de muitos", ou seja, é a redução da margem de lucro mínimo, para elevar o consumo ao máximo. Portanto, este é um problema da nova economia e da abertura do mercado a competição externa, em que o país entrou.
A segunda causa é de caráter tecnológico, o que não deixa de ser econômico, pois a *robotização* da indústria, a informatização do comércio e a Internet no setor de serviços, tiraram do mercado muitos empregos de baixa qualificação e salário, de muitos intermediários, mas, em compensação, criaram outros empregos de alta tecnologia, através de meios de controle informatizados como a robótica, intranet, extranet e, de meios de comunicação como a Internet.
A terceira causa é de ordem cultural, segundo o estágio de formação de mão de obra dos países. O ano 2000, finalizou a "era da informação", onde os dados informatizados geravam quantidades absurdas de informação que chegam a entupir os canais de comunicação e fazer o usuário perder-se no meio de tantas coisas.
Estamos entrando na "era do conhecimento" que vai além dos dados, pois ela será centrada no tratamento da informação, personalização e adequação daquela montanha de dados acumulados nos últimos dez anos. Essa era vai privilegiar as funções de análise de informações, para alcançar os objetivos econômico-financeiros das empresas.
Para isso, nos países em desenvolvimento como o Brasil, as empresas vão precisar investir em treinamentos específicos para ampliar os conhecimentos dos seus profissionais, tornando os especialistas em generalistas e vice versa, porque o que importa é o conhecimento diversificado para aumentar as capacidades e polivalência de seus funcionários.
A quarta causa é de ordem organizacional, pois, grandes empresas já não servem mais como modelo de segurança ou solidez. O que importa é um tamanho ótimo de empresa, de acordo com o seu mercado, desde que ela seja ágil o suficiente para alcançar os resultados financeiros desejados.
O enxugamento do números de pessoas e de níveis hierárquicos na estrutura de organização das empresas, é uma tendência que se efetivará ainda durante os próximos 5 anos.
A diminuição de espaço físico, também é outra medida de economia em custos de manutenção dos galpões industriais, dos edifícios comerciais, de prédios de escritórios e até de terras agricultáveis, pois muitas atividades foram terceirizadas e não há mais necessidade de manter o capital investido em grandes propriedades. A miniaturização chegou aos edifícios inteligentes.
A quinta causa, é de ordem migratória do emprego. As grandes organizações estão se esvaziando, em conseqüência do retorno de pessoas que vieram aos grandes centros em busca de emprego e hoje

retornam às suas origens, buscando uma melhor qualidade de vida no interior, pois contam com todos os recursos da modernidade em cidades menores no interior do país.
Além dessas questões, as grandes cidades estão poluídas pelo excesso de habitantes, com o meio ambiente prejudicado pela falta de água, luz , telefone, saneamento básico, ou pelos maus serviços na área social e na saúde pública.
No momento, as empresas industriais estão migrando para o interior, levando sua tecnologia para ambientes mais amistosos, evitando dessa forma, a grande disputa por espaço físico muito caro para se instalar. As atividades de comércio e serviços, que são setores limpos da economia, tenderão a permanecer nos grandes centros.
Outra tendência de transferencia de tecnologia e *know how* para o interior do país são os sistemas de franquia empresarial que estão sendo levadas por jovens empreendedores que retornam às suas cidades de origem após terem estudado nas grandes capitais.
Enfim, está havendo um refluxo da mão de obra qualificada, e consequentemente de profissionais de todas as áreas, que seguem seu caminho desbravando o interior deste imenso país.
A sexta causa da perda de emprego é de ordem geográfica e comercial, pois as empresas brasileiras estão sendo vendidas ou fundidas a grupos internacionais que pretendem expandir os seus mercados fora da região da sua sede, pois já ocuparam todos os espaços de mercado disponíveis e a concorrência se tornou insuportável. Além dessa causa, outras alterações demográficas e sociológicas estão acontecendo, pois o número de consumidores está diminuindo em função da queda do índice de nascimentos de futuros consumidores, enquanto os métodos de fabricação em massa estão aumentando a quantidade de produtos, pela introdução de novas tecnologias de fabricação, distribuição e comercialização.
A sétima causa é de ordem governamental, pois as funções essenciais do Estado estão sendo reduzidas para prover a população de saúde, transporte, educação deixando de lado o papel de Estado-empresário.
A privatização dos meios de produção das estatais está, também, causando o conseqüente enxugamento, não só daquela empresa que foi privatizada, mas também dos órgãos da administração direta dos governos federal, estadual e municipal que estão se transformando em agências reguladoras do mercado, pois os funcionários públicos ou de estatais, estão sendo dispensados em massa, o que vai aumentar ainda mais a concorrência por vagas de trabalho. Aliás , com a compra de empresas nacionais por estrangeiros, estes estão trazendo mão de obra mais qualificada para o Brasil, tais como tecnólogos e administradores de sua confiança, com isso reduzindo ainda mais o mercado de trabalho para profissionais brasileiros.
A oitava causa é a Consolidação das Leis Trabalhistas (CLT) que engessou a relação entre o capital e o trabalho e não conseguiu acompanhar as modernas relações de custo x benefício. Com esse adicional de custos sociais, os empresário não contratam mais mão de obra em razão dos excessivos encargos trabalhistas.
Todas essas causas são estruturais, isto é, movimentos sociais econômicos de origem externa ou governamental.
Você não é o agente e sim o paciente que sofre as conseqüências.

CAUSAS EXTERNAS DO DESEMPREGO

1. Enxugamento das empresas por pressão de custos e de mercado
2. Alta tecnologia substituindo a mão de obra
3. Mudança da era da informação para a era do conhecimento
4. Redução de custos de mão de obra e espaço físico
5. Migração das empresas para o interior
6. Fusão e aquisição de empresas gigantes
7. Privatização de estatais e redução do funcionalismo
8. C.L.T. - Consolidação da Legislação do Trabalho

QUAIS SÃO AS CAUSAS PESSOAIS?

Se você perdeu o emprego pelas causas acima, tanto melhor, pois não foi pela sua profissão ou comportamento.
Veja quais são os motivos pessoais que causaram a sua demissão.

O EXCESSO DE CONTINGENTE

Os profissionais liberais, bacharéis como os advogados, os médicos residentes, dentistas, economistas, arquitetos, engenheiros, contadores e outros, estão saindo das universidades aos montes e com um certo preparo técnico. Eles vão disputar o mercado de trabalho, isto é, vão propor salários indecentemente baixos e fazer uma concorrência brutal com os que já estão empregados.

AS PROFISSÕES OBSOLETAS

Algumas profissões, tais como taquígrafas e datilógrafas, por exemplo, foram obsoletadas em função dos modernos meios de gravação, comunicação e digitação, tais como os gravadores, o telefone celular e os micro computadores pessoais. Os métodos de taquigrafia e as fábricas de máquinas de escrever desapareceram do mercado e foram substituídos por computadores inteligentes.
Esses são alguns exemplos clássicos de profissões obsoletas, mas existem tantas outras que você mesmo poderá observar e concluir quais são elas.

Veja abaixo, alguns exemplos de profissões que não são mais necessárias em função do advento de tecnologias, processos ou sistemas que substituíram a mão de obra humana.

QUAIS PROFISSÕES ESTÃO OBSOLETAS OU EM VIAS DE EXTINÇÃO?

PROFISSÃO ANTIGA	MÁQUINA OU PROCESSO SUBSTITUTO
1. Copeira	Máquina de café, sanduíche bebidas, doces
2. Office-Boy	Fax, e-mail, banco eletrônico Caixa automático, sedex, Transferência eletrônica
3. Telefonista, Secretária, Estenógrafa, Taquígrafa, Recepcionista	Secretária Eletrônica, Voice-mail, discagem direta a ramal, telefone celular, gravadores, tradutoras eletrônicas, computadores
4. Copista e Desenhista	Computadores para desenho CAD/CAN e plantas de arquitetura e engenharia
5. Segurança, Porteiros, Guardas	Sistemas eletrônicos de circuito fechado de TV, Sistemas de vigilância por raios infravermelhos, cercas eletrificadas, portas/portões automáticos, células foto elétricas
6. Estivadores, Foguistas,	Containers, gruas, guindastes, esteiras rolantes, "palets",
7. Maquinistas, Ferramenteiros	Trem elétrico
8.Empregadas domésticas	Aparelhos eletro-eletrônicos Lavanderias, empresas de limpeza comercial/residencial Entrega de refeições congeladas ou semi-prontas
9.Caseiros, lavadores de carro	Condomínios fechados, Lava rápido
10.Motoristas de veículos de passageiros	Transporte rápido e de boa qualidade (Metrô)
11. Cobradores de ônibus	Catraca eletrônica
12. Torneiro Mecânico	Torno computadorizado

**** O DESAPARECIMENTO DE ALGUMAS PROFISSÕES***

Com o *boom* da informatização, com as novas técnicas de administração e com a implantação de Programas de Qualidade e Treinamento, ocorreu uma grande mudança no mercado de trabalho, resultando no desaparecimento de muitas profissões bem sucedidas no passado.
Portanto, as profissões que mais sofrem com estas mudanças são aquelas que não exigem muito conhecimento dos colaboradores, ou seja, as profissões mecânicas, que tem grandes chances de desaparecerem.
Qual a sua profissão? Será que não está na hora de você fazer uma *reengenharia profissional* e mudar de profissão enquanto é tempo?
Por exemplo: um profissional que trabalha como caixa de um determinado banco - a sua função está sendo substituída pelos terminais eletrônicos, Banco 24 Horas, atendimento virtual (Internet).
O atendimento virtual facilita a vida do cliente uma vez que ele tem a possibilidade de pedir talão de cheque, efetuar saques, depósitos e pagamentos via Internet, por telefone ou via *motoboy*, no endereço em que determinar. Esta função ainda não desapareceu totalmente, mas diminuiu bastante, pois a tendência é que o cliente vá cada vez menos as agências bancárias.
Com a introdução do código de barras eliminou-se o trabalho feito pelos marcadores de preços e conferentes de estoque. Com a automação e robotização, as montadoras reduziram os postos de trabalho. Em alguns postos de gasolina encontramos bombas para o auto-abastecimento, ou seja, você mesmo pode colocar combustível no seu veículo, dispensando os serviços de um frentista. Na maioria dos supermercados o próprio cliente coloca suas compras nas sacolas, eliminando o trabalho dos empacotadores.
Preste bem a atenção nas funções que são simples demais ou que poderão ser automatizadas, principalmente se sua profissão não exige que você pense, crie, assuma responsabilidades e riscos. É um bom momento para você tomar uma atitude. Nos setores que aderiram à automação, por exemplo, hoje só precisam de alguns profissionais para acompanhar o que um conjunto de máquinas está fazendo, evitando a necessidade de ter um funcionário por máquina.
Com a Internet você agiliza todo o processo de uma empresa, desde a captação de novos clientes, até reuniões regulares com eles, dando mais velocidade de respostas. Sendo assim, algumas profissões, tais como: Telefonistas, Recepcionistas, Secretárias, Office Boy, e similares estão sendo excluídas do quadro de funcionários das empresas.
Hoje, quando um consumidor telefona para uma empresa, o que o cliente mais quer é ser atendido imediatamente por aquele funcionário através do serviços DDR – Discagem Direta à Ramal sem ter que aguardar os vários atendentes. O que interessa é não perder tempo. Ninguém aguenta mais intermediários até chegar ao objetivo almejado, nem que seja um simples telefonema.
Por isso é importante que o profissional mude o conceito de desenvolvimento de sua carreira, priorizando o conceito de empregabilidade. Porque uma das tendências é a responsabilidade de desempenhar as tarefas sozinho, sem ajuda de auxiliares diretos.
Outra tendência é cada vez menos depender da empresa para crescer profissionalmente. Você não deve depender do Departamento de Recursos Humanos, se estiver disposto a aprender aquilo que não sabe ou aquilo que você precisa para se desenvolver profissionalmente.

- *Fonte: Livro: Criando o Próprio Futuro" – O Mercado de Trabalho na Era da Competitividade Total – Autor: Simon Maurice Franco - Editora Ática – 2ª Edição.*

AS FUNÇÕES DESCENESSÁRIAS

A burocracia serviu durante muitos anos como motivo de emprego, isto é, havia necessidade de se contratar muita mão de obra para realizar as tarefas burocráticas de controles ou atividades exigidas pelos poderes públicos.
Hoje, uma só máquina eletrônica pode controlar tudo, a exemplo da casa inteligente do Bill Gates, que é toda computadorizada, desde a abertura do portão, fechar as janelas, ascender as luzes, desligar o alarmes, ligar o som, o ar condicionado e os equipamentos de cozinha, que ligam e desligam a um simples toque no seu computador pessoal.
As funções internas para satisfazer as obrigações com relação a impostos, taxas, fisco, balanço fiscal e outras, também aumentam o contingente de mão de obra. Nas micro e pequenas empresas, que são os maiores empregadores, a obrigação de tais atividades aumenta o custo. Para o Estado, fica mais caro fiscalizar do que adotar um sistema informatizado ou qualquer sistema similar de arrecadação automática de impostos e taxas, para obsoletar essas funções burucráticas.
Deixo de citar outras funções internas que são desnecessárias nas empresas porque não serem essenciais à sua atividade final e aos serviços oferecidos ao mercado, mas se você analisar as atividades das empresas, certamente conseguirá identificar quais profissões, funções e cargos que vão se tornar obsoletos.

AS CAUSAS COMPORTAMENTAIS

Se a causa da perda do seu emprego não estiver ligada diretamente às causas anteriores, então deve ser por causas comportamentais. Ou você não se adaptou à modernidade, ou está com problemas de ordem pessoal.

A MOTIVAÇÃO

A falta de motivação no trabalho, pode não ser somente um problema individual. Talvez sua chefia e/ou sua empresa não deram importância devida a este aspecto do comportamento humano que é essencial para o desenvolvimento profissional e pessoal.
O motivo inicial pelo qual as pessoas trabalham, há muito tempo deixou de ser a ambição por mais dinheiro ou maiores salários.
O que determina hoje o sucesso profissional é a necessidade de fazer o que gostamos. Sua capacitação profissional pode ter sido melhorada ao longo de anos de treinamento na sua atividade, mas hoje não é mais o suficiente. Hoje, programas de remuneração variável, participação nos lucros e delegação de maiores responsabilidades, são modernos programas de motivação.
Talvez a desmotivação tenha sido a causa da sua demissão. Portanto, descubra qual é o seu maior interesse profissional e pessoal e vá à luta encontrar uma empresa que possa lhe motivar a se desenvolver junto com ela.

O CONFORMISMO

Se você estava empregado e conformado com a situação em que se encontrava, executando sempre, ao longo de anos, as mesmas tarefas, do mesmo jeito, você parou no tempo e esqueceu-se de evoluir e modificar. Não procurou novos caminhos e novas formas de executar as tarefas, não mudou de

cargo nos últimos 3 anos, não enfrentou novos desafios? Então você não possui perfil de um funcionário moderno. Você não pensou em fazer qualquer coisa diferente, ou não teve a ousadia suficiente para enfrenta uma situação inusitada, isto é, faltou-lhe coragem para assumir os riscos. Faltou-lhe também o espírito aventureiro para desenvolver a sua criatividade e não conseguiu inovar nada. Daqui para frente ou você muda o seu comportamento ou não terá mais chances de voltar a ser empregado e muito menos, de iniciar um novo negócio por conta própria. As necessidades do mercado de trabalho exigem um comportamento mais agressivo e atualizado.

COMO A GLOBALIZAÇÃO DA ECONOMIA AFETOU O SEU EMPREGO?

Globalização da economia, em outras palavras, quer dizer: concorrência internacional.
Hoje, as empresas no mundo inteiro competem em pé de igualdade, com os mesmos produtos e serviços.
Os meios de distribuição baratearam seus custos com a redução de impostos e taxas provocados pela queda das barreiras alfandegárias. Com os meios de comunicação, canais a cabo ou satélite, as informações divulgadas pela Internet, o mundo se tornou uma "aldeia global," como disse Marshall Macluhan.
Uma vez liberado e habituado a comprar produtos de ótima qualidade a bons preços e com longos prazos de pagamento, o consumidor não aceita mais as condições anteriores que se praticava no Brasil.
Em função dessa mudança de comportamento, muitas empresas não conseguiram se adequar à nova realidade de competição global e vão diminuir suas atividades até desaparecer do mercado.
Essas, são as causas que fizeram você perder o emprego no Brasil. Outros países conseguiram oferecer ao mundo, exportando seus produtos a preços e qualidade altamente competitivos.

Veja abaixo o resumo das causas pessoais do desemprego.

CAUSAS PESSOAIS DO DESEMPREGO
1. Excesso de contingente profissional
2. Profissões obsoletas
3. Funções desnecessárias
4. Comportamento – falta de motivação e disciplina
5. Conformismo - ausência de desafios, falta de criatividade
6. Globalização – comportamento do consumidor

COMO REDUZIR OS SEUS CUSTOS PESSOAIS?

Se você perdeu o emprego será necessário reduzir suas despesas para aguentar financeiramente até achar uma noa posição ou um trabalho novo.
Veja abaixo algumas dicas de como baratear o seu custo de vida.

<u>EMPREGADOS</u>
Se possível, reduzir o número de empregados domésticos. A sua mulher (marido) e filhos vão ter que ajudar até a família se adaptar definitivamente, ou substituir essa mão de obra por máquinas e

aparelhos, eletro-eletrônicos. O INSS, Férias e 13º salário desses empregados aumentam muito os seus custos, e convém elimina-los.

AUTOMÓVEIS
Reduzir para 1 veículo só. Faça rodízio com os amigos ou vizinhos. Procure morar perto do local de trabalho. Se for necessário, venda o único carro e passe a andar de metrô/ ônibus. Seu IPVA vai diminuir e o seguro também. O risco de roubarem o seu patrimônio móvel será menor.

RESIDÊNCIA
Mude para um apartamento menor em outro bairro onde todos os custos são menores. Tente reduzir os custos de aluguel com o proprietário, pois o dinheiro está difícil e bons inquilinos, mais ainda.
Economize água, luz, gás, telefone microcomputador e outras despesas.
Peça a todos para colaborar na economia que as despesas vão baixar.

SEGURO
Manter o seguro saúde da família e cancelar temporariamente os outros tais como: de vida, roubo e outros. Isto também vai ajudar a diminuir as despesas embora possam aumentar os riscos.

ESCOLAS
Tire seus filhos temporariamente de aulas de natação, inglês e outros supérfluos. Se não for possível mantê-los em escola particular, troque por escola pública. Ponha os adolescentes para trabalhar em algum emprego, estagio ou estimule a fazer um bico na escola particular para solicitar uma bolsa de estudos para pelo menos um dos filhos.

RESTAURANTES
Suspenda tudo. Somente vá comer fora de casa se for convidado.

CLUBES/FÉRIAS
Saia do clube, venda o seu título ou utilize-o ao máximo para lazer, educação, esportes da família, inclusive para baratear refeições e outras despesas. Somente saia de férias depois de arranjar outro emprego ou um novo trabalho.

INVESTIMENTOS
Reveja os seus investimentos, tente realocar suas economias em outros tipos de reserva de valor, isto é, se sua poupança estiver toda em imóveis, redistribua os ovos em outras cestas para não arriscar demais em um único tipo de investimento. Procure obter uma receita, ainda que pequena, de juros de aplicações financeiras de 30 dias para poder arcar com as despesas mensais mínimas. Somente em último caso recorra à penhora ou dê em garantia de empréstimos bancários na Caixa Econômica.

COMO BUSCAR O SEGURO DESEMPREGO?

Depois do seu desligamento da empresa, junto com o Termo de Rescisão de Contrato de Trabalho, no qual você recebe todos os direitos adquiridos, desde a sua admissão até a demissão (salários, férias, Aviso Prévio, 13º salário,e outros), será entregue o requerimento do Seguro Desemprego.

COMO DAR ENTRADA NO SEGURO DESEMPREGO?

Você só poderá dar entrada no seguro desemprego depois de ter recebido o F.G.T.S. – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço.
Após 7 (sete) dias da demissão e recebimento do FGTS, se você ainda estiver desempregado, obtenha informação através das Agências da Caixa Econômica Federal, antes de dirigir-se a um Posto de Atendimento do Seguro Desemprego.

Ao dirigir-se a um dos Postos de Atendimento do Seguro Desemprego é importante lembrar dos documentos que serão solicitados:

DOCUMENTOS NECESSÁRIOS (ORIGINAIS)

- Comprovante de Recebimento do FGTS;
- Carteira de Identidade;
- Carteira de Trabalho e Previdência Social;
- Rescisão Contratual quitada;
- Cartão do PIS/PASEP;
- Formulários de Solicitação do Seguro Desemprego (verde + marrom)

Para maiores informações sobre o Seguro Desemprego ligue para:
Seguro Desemprego – DRT 231-0955
Alô Trabalho – 0800-610101
Disque Caixa – 6099-0101

Lembramos que o prazo para a solicitação deste benefício é de 7 (sete) até 120 (cento e vinte) dias, após o seu desligamento da empresa.

EM QUAIS PROFISSÕES VOCÊ TEM MAIS CHANCES?

*** "O fim da Incompetência" por (Stephen Kanitz)**

"Casar com a filha do dono da empresa, arrumar emprego público, ter padrinho político ou obedecer piamente às normas do chefe eram, em linhas gerais, os caminhos para o sucesso no Brasil. QI era sinônimo de "quem indica". Ter mestrado no exterior, falar cinco idiomas, desenvolver nova tecnologia, caminhos certos para o sucesso no Primeiro Mundo, em nada adiantavam. As empresas brasileiras mamando nas tetas do governo, com créditos subsidiados, numa economia protegida, eram obviamente super rentáveis, mesmo sem muita sofisticação administrativa. Até um perfeito imbecil tocava uma empresa brasileira naquelas condições, fato que irritava sobremaneira a esquerda e os acadêmicos, que na época dirigiam a economia. Está aí uma das razões menos percebidas da onda de estatização a que assistimos no Brasil (atualmente, a política mudou, objetiva-se privatizar).
Contratar pessoas competentes, além de não ser necessário, era desperdício de dinheiro. Num país em que se vendiam carroças a preço de carro importado, engenheiros especializados em *airbags*

morriam de fome. Competência num ambiente daqueles não tinha razão para ser valorizada. Os jovens naquela época não viam necessidade de adquirir conhecimentos, só precisavam passar de ano. Alunos desmotivados geraram professores desmotivados, instalando um perverso círculo vicioso que tomou conta das nossas escolas.
Tudo isso, felizmente, já está mudando. Empresários incompetentes estão quebrando ou vendendo o que sobrou de suas empresas para multinacionais. Por muitos anos, quem no Brasil tivesse um olho era rei. Daqui para frente, serão necessários dois olhos, e bem abertos. Sai o sábio e erudito sobre o passado e entra o perspicaz previsor do futuro. Sai o improvisador e o esperto, entra o conhecedor do assunto.
A regra básica daqui para frente é a competência. Competência profissional, experiência prática e não teórica, habilidades de todos os tipos. De agora em diante, seu sucesso será garantido não por quem o conhece, mas por quem confia em você. Estamos entrando numa nova era no Brasil, a era da meritocracia. Aqueles bônus milionários que um famoso banco de São Paulo vive distribuindo não são para os filhos do dono, mas para os funcionários que demonstraram mérito.
Felizmente, para os jovens que querem subir na vida, o mérito será remunerado, e não desprezado. Já se foi a época em que o melhor aluno da classe era ridicularizado e chamado de CDF. Se o seu filho de classe média não está levando o 1º e o 2º grau a sério, ele será rudimente surpreendido pelos filhos de classes mais pobres, que estão estudando como nunca. As classes de baixa renda foram as primeiras a perceber que a era do *status quo* acabou. Hoje, até filho de rico precisa estudar, e muito.
Vinte anos atrás, eram poucas as empresas brasileiras que tinham programas de recrutamento nas faculdades. Hoje, as empresas possuem ativos programas de recrutamento nas faculdades, não somente aqui, mas também no exterior.
Os 200 brasileiros que estão atualmente cursando mestrado em administração lá fora estão sendo disputados a peso de ouro.
Infelizmente, os milhares de jovens competentes de gerações passadas acabaram não se desenvolvendo e tiveram seu talento tolhido pelas circunstâncias. Talvez eles não tenham mais pique para desfrutar essa nova era, e na minha opinião essa é a razão da profunda insatisfação atual da velha classe média. Mas os jovens de hoje, especialmente aqueles que desenvolveram um talento, os estudiosos e competentes, poderão finalmente dormir tranqüilos. Não terão mais de casar com filha do dono, arrumar um padrinho, aceitar desaforo de um patrão imbecil.
O talento voltou a ser valorizado e remunerado no Brasil como é mundo afora. Talvez ainda mais assustador é reconhecer que o Brasil não será mais dividido entre ricos e pobres, mas sim entre competentes e incompetentes. Os incompetentes que se cuidem".

* **"O Fim da Incompetência"**, de Stephen Kanitz, publicado pela Revista Veja - Ano 31- Edição 1535 – nº 9 - em 04/03/98, página 90; e disponível na internet - site www.kanitz.com.br
Agradecemos a autorização do autor para publicar este artigo de grande interesse para a questão do emprego em nosso país.

COMO FAZER A SUA REENGENHARIA PROFISSIONAL

O QUE É REENGENHARIA PROFISSIONAL?

Reengenharia é um processo de reestruturação total, isto é, da sua carreira, da profissão e da forma de emprego. Portanto podemos chamar de *reengenharia profissional* o processo no qual se eliminam as regras adotadas pelo antigo regime trabalhista e pelo ultrapassado sistema de se

cumprir normas e procedimentos de uma empresa. Agora você deve planejar o seu desenvolvimento profissional com base nas mudanças e riscos que o mercado atual oferece. Hoje, exige-se uma contribuição muito mais participativa dos funcionários, mas em compensação valoriza-se e explora-se os conhecimentos dos talentos empregados na empresa.

“Os vencedores percebem as oportunidades e fazem as mudanças necessárias para aproveitá-las”.

*Atualmente os profissionais, independente da experiência adquirida, sofrem de uma doença denominada, por Simon Franco, de *“Síndrome da Mudança”*, cujo principal sintoma é a percepção de que estamos atrasados em relação ao mundo. O medo da mudança é um comportamento acomodado. Hoje mudar, significa sobreviver no mercado.
** Fonte: Livro: Criando o Próprio Futuro” – O Mercado de Trabalho na Era da Competitividade Total – Autor: Simon Maurice Franco - Editora Ática – 2ª Edição.*

O QUE É EMPREGABILIDADE?

É um termo novo que significa como preparar-se para um emprego interessante e tornar-se um empregado qualificado.
As empresas inteligentes querem atrair e manter a melhor mão de obra que o mercado possa oferecer. Para tanto, você precisa se tornar ***empregável.***

A globalização não afetou negativamente, somente as empresas e os seus empregados, mas colocou um desafio e está dando uma oportunidade de crescimento profissional àqueles que se dispuserem a mudar o seu comportamento individual.

EM QUAIS PROFISSÕES VOCÊ TEM MAIS CHANCES?

Como sempre foi e sempre será, algumas profissões ficam obsoletas em face das novas tecnologias ou são exigidas pela demanda de momento em um determinado mercado, em função do estágio de desenvolvimento daquela economia.
No Brasil de hoje, com esta abertura para as importações, enfim, da concorrência internacional, o país precisa de novas profissões e também reciclar as antigas.

Vejamos em uma análise sucinta, o que o país necessita em termos profissionais:

QUAIS AS PROFISSÕES QUE ESTÃO EM ALTA?

ADVOCACIA EMPRESARIAL

Os investimentos estrangeiros no país estão entrando com uma força e uma velocidade sem precedentes.
O capital internacional precisa de segurança total para tranqüilizar os investidores de que o seu dinheiro será bem aplicado.

Para tanto, os Bancos, os Fundos de Investimentos ou até mesmo investidores privados estão em busca de fusões ou aquisições de empresas brasileiras.
Nesse momento, a advocacia empresarial internacional é extremamente importante, pois para garantir os recursos financeiros a serem investidos no país, estes capitalistas estrangeiros precisam de contratos bem feitos, dentro das leis brasileiras e de advogados que tenham um nível internacional, pois será necessário tratar em inglês, no mínimo, com os representantes do capital internacional, além de conhecerem a legislação do país de origem dos investidores. Portanto, advogados internacionais terão grande chance de sucesso.

AUDITORES INTERNACIONAIS E OUTROS

A mesma necessidade se aplica aos profissionais de contabilidade, auditoria, mercado de capitais, marketing, pesquisa e outros administradores de empresas que poderão ajudar os executivos delegados a entenderem melhor o país no qual estão investindo.
A tarefa dessas profissões é assegurar conhecimento técnico, visando adequar as empresas a uma cultura organizacional diferente da nossa. Para tanto, internacionalizar o conhecimento é vital para a globalização da economia e o mundo tenderá a padronizar as profissões para obter as respostas mais atualizadas em qualquer mercado. Portanto, auditores e contadores de nível internacional terão um ótimo campo de trabalho, bem como os marketeiros que conhecem bem o mercado e os financistas que conseguem montar a viabilidade dos negócios através de mecanismos de financiamento chamada hoje de engenharia financeira.

INFORMÁTICA E COMUNICAÇÕES

Essas áreas também carecem de profissionais modernos, tendo em vista que o nosso mercado de tecnologia de informação ficou fechado durante muitos anos e as Estatais de comunicações e telefonia não investiram na formação de técnicos para o setor.
Hoje, algumas profissões estão em alta em função das privatizações das telefônicas, das empresas de energia elétrica, da flexibilização dos contratos de risco na exploração de petróleo, que irão necessitar de engenheiros, eletricistas, montadores, instaladores, especialistas em tecnologia da informação. Essas empresas, também trazem tecnologias mais avançadas que, infelizmente as nossas escolas ainda não formaram mão de obra qualificada, tais como: técnicos em hardware e software, computação avançada como inteligência artificial e outras especialidades pouco difundidas no Brasil, como engenharia de perfuração de poços de petróleo e refinarias de última geração. Como os controles de atividades dessas empresas de alta tecnologia são todos informatizados ou robotizados, essas profissões serão necessárias durante os próximos anos, e o nosso país não tem escolas técnicas suficientes para treinar todo esse contingente de novos profissionais de imediato.
Muitos profissionais especializados estão sendo contratados no exterior em função da absoluta falta de técnicos brasileiros. Portanto, as profissões técnicas ou tecnologias terão um grande avanço.

EDUCAÇÃO E TREINAMENTO

Em conseqüência do acima exposto, outra área que terá um ótimo desenvolvimento, necessário e urgente, é o setor de educação tecnológica.
As universidades e escolas técnicas terão que reformular seus currículos para poder atender esta demanda imediata, e, talvez importar professores e cursos técnicos fechados.

As empresas que se instalarem no Brasil, se quiserem competir em nível internacional, terão que investir muito em treinamento interno do pessoal e, por essas razões, podemos prever uma verdadeira revolução no ensino tecnológico. Elas vão precisar de verdadeiros professores, empregados na área de treinamento e reciclagem.
As áreas de pesquisa, de ciência pura, terão que se adaptar rapidamente à modernidade. O ensino a distância via eletrônica, poderá ser uma das soluções a curto prazo, pois poderá ser aplicado de imediato através de videoconferências e outros meios de ensino virtual, por computador e intranet instaladas nas empresas. Portanto, professores, treinadores, monitores, facilitadores, pedagogos e outras profissões ligadas ao ensino terão uma boa oportunidade de trabalho.

SETOR RURAL

Parece que o Brasil está descobrindo a sua verdadeira vocação de celeiro do mundo. Nessa área de pesquisa de sementes e agropecuária, a Embrapa – Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária - vem fazendo um excelente serviço para atender as demandas do campo. A pesquisa aplicada de biotecnologia é fundamental para o crescimento do setor agropecuário.
O agro-negócio, isto é, empresas industriais que trabalham com produtos agrícolas, veterinários e agropastorís, terão imensa responsabilidade pelo sucesso da nossa economia. Basta ver como o nosso interior está rico. Portanto, todos os profissionais ligados à área rural tais como pesquisadores, técnicos agrícolas, engenheiros agrônomos, veterinários e outros, terão uma oportunidade de desenvolvimento profissional maravilhoso.

SAÚDE

Esse setor também sofre uma demanda de mercados cujos nichos não estão sendo bem atendidos, ou seja, de tratamento preventivo de doenças principalmente em idosos e crianças.
Para tanto, profissões como geriatras, pediatras, fisioterapeutas especializados, médicos de saúde pública, serão necessários.
Serviços de atendimento em casa (residencial), por equipes de médicos que visitam os pacientes e medicam os doentes na própria residência, serão serviços extremamente úteis, pois o nosso Sistema Único de Saúde – SUS, não terá capacidade de atender a demanda em nossa rede hospitalar já superlotada. Planos de saúde terão que se atualizar e vão precisar de mão de obra qualificada para o atendimento especializado tais como médicos, enfermeiras, atendentes hospitalares, assistente de enfermagem e assistentes sociais.
Até lojas especializadas em equipamentos e acessórios paramédicos tais como: aparelhos de pressão, medidores de diabetes, camas hospitalares, aparelhos ortopédicos e outros similares também terão um grande crescimento.
Também a saúde dos não doentes, visando preservá-la, está em alta, e profissões antes relegadas hoje serão valorizadas, tais como: educação física, treinadores pessoais, academias de ginástica, aparelhagem eletrônica de controle de peso, vitaminas e alimentos nutricionais energéticos ou naturais, também são áreas de crescimento previsto.
Veja a seguir o resumo das profissões em alta para os próximos anos:

QUAIS AS PROFISSÕES EM ALTA?

1. Administração de Empresas com ênfase em marketing
2. Agronomia, Veterinária, Biotecnologia
3. Computação, Internet, Intranet, Extranet
4. Tecnologia da informação, telemarketing, TV a Cabo, Comunicações, Telecomunicações, Engenharia Eletrônica
5. Turismo, Hotelaria, Transportes, Alimentação
6. Educação Física, Educação Técnica e Tecnológica
7. Advocacia Empresarial
8. Segurança
9. Serviços de Manutenção e Assistência Técnica
10. Auditoria e Contabilidade Internacional
11. Medicina especializada (Geriatria, Pediatria)
12. Fisioterapia e Saúde (Enfermagem)
13. Ensino, Educação à distância, Treinamento, Matemática, Estatística, Física aplicada, Pesquisa aplicada
14. Assessoria de Imprensa, Relações Públicas
15. Eventos em geral
16. Entidades Filantrópicas, Organizações Não Governamentais (ONG)
17. Engenharia Aeronáutica e Espacial
18. Tecnologia avançada em geral
19. Laboratórios de Pesquisa
20. Entretenimento e Lazer, Parques Temáticos
21. Tecnologia de Alimentação
22. Importação e Exportação

COMO IDENTIFICAR AS OPORTUNIDADES

Em uma economia fechada como era o Brasil, as oportunidades de mercado eram restritas em função da mesmice das profissões tradicionais. Todo fazendeiro ou pequeno empresário, tinha um sonho de ter o primogênito com nível universitário. Formar um filho em uma faculdade era o grande desejo de todos os imigrantes que vieram ao Brasil em busca de oportunidades que o país lhes deu.

O objetivo era ascensão social da família, onde o orgulho dos pais era tão grande que não mediam sacrifícios para pagar os estudos dos filhos.

Naquele momento, as faculdades tradicionais proliferaram no país e tornaram-se um grande negócio para os seus proprietários.

Os jovens só podiam escolher entre advocacia, medicina, engenharia, contabilidade. Há vinte e cinco anos atrás surgiram as primeiras escolas de Administração de Empresas que não eram nem reconhecidas pelo Ministério da Educação.

Mais tarde vieram cursos de comunicações, marketing e psicologia que hoje, também já lotaram suas vagas.

O país forma milhares de estudantes em todas as faculdades tradicionais de profissões liberais, em tal quantidade que o mercado não pode absorver. Não há vagas nem para estagiários. Os programas de *trainees* não conseguem absorver a quantidade de jovens que tentam entrar no mercado de trabalho.

Muitos destes conseguiram empregos em empresas industriais durante algum tempo. Hoje, essas mesmas empresas terceirizaram muitos serviços para se livrar dos custos fixos.
Houve um refluxo de profissões para fora da empresa. Outro reflexo foi o das profissões exercidas nas grandes metrópoles para o interior. Antigamente muitos médicos formados nas capitais, iam para o interior ganhar dinheiro, pois eram os únicos médicos da cidade. O mesmo fenômeno se deu com a Odontologia.
Os primeiras faculdades a se localizarem no interior foram as escolas de Agronomia como a ESALQ – Escola Superior de Agronomia Luiz de Queiroz e outras como o ITA – Instituto de Tecnologia Aeronáutica.
Hoje, o Brasil tem ótimas cidades universitárias, onde o aluno da região onde estão instaladas, são atraídos para estudar perto de onde residem.
Nos Estados Unidos este processo migratório de alunos estudando fora de seu domicílio é quase a regra geral, pois a mobilidade e as oportunidades em um país desenvolvido são enormes. Aliás, esse processo de mandar os filhos estudarem longe de casa, faz parte do processo de educação para a maioridade dos estudantes.
As experiências na convivência com alunos de outras origens é extremamente salutar, pois enriquecem o conhecimento de outras mentalidades, comportamentos diferentes e agregam valor à vivência universitária. Hoje a *biodiversidade* é até estimulada como fator de crescimento e internacionalização do conhecimento.
Inclusive, estudantes que tiverem a oportunidade de fazer seus cursos universitários no Exterior, são muito valorizados hoje, em função, não só de uma nova língua no seu curriculum, mas principalmente pela riqueza da experiência de vida deles.
No Brasil este fenômeno migratório já começa a existir em maior quantidade, pois as universidades instaladas em cidades menores já absorvem alunos das grandes capitais pela qualidade e excelência do seu ensino.
Enquanto, no passado, alunos de todo o Brasil vinham estudar em São Paulo e no Rio de Janeiro, hoje vão para o exterior ou até mesmo para o interior, em função da grande disputa por vagas nos vestibulares unificados.

OUTRAS OPORTUNIDADES NO INTERIOR

Outras oportunidades de emprego ou de trabalho, podem ser mais facilmente identificadas no principalmente interior do Estado de São Paulo.
Cada cidade ou região tem uma determinada vocação, por razões diferentes ou tendências naturais, quer seja por sua localização, ou por ter centros de tecnologia, universidades, boa renda per capita e outros motivos, alguns tipos de indústria tendem a se concentrar em um determinado território pelo grau de desenvolvimento de uma certa região.
Isenções fiscais, urbanismo preparado para receber empresas, bairros industriais planejados, atraem empreendedores nacionais e estrangeiros.
Quando uma grande empresa decide mudar ou instalar sua nova fábrica em uma cidade, toda a região de influência, isto é, uma área geográfica determinada, se beneficia e com isso há uma migração de mão de obra especializada para atender aquela demanda.
Alguns exemplos em São Paulo tais como: turismo rural a beira da Represa de Avaré, empresas voltadas para atendimento da terceira idade como Santos, estão se tornando cidades onde os aposentados buscam o calor e ar despoluído do mar, sombra e água fresca para instalar a casa de campo ou desfrutar de alguns dias de descanso em um hotel.

Cidades em montanhas termais ou o circuito das águas, em São Paulo, divisa com Minas Gerais, são ótimos pólos turísticos para o setor de hotelaria.
Empresas que se localizaram nos pólos tecnológicos foram atraídos pela qualidade do ensino técnico e universitário em cidades do interior como a tecnologia aeroespacial, em São José dos Campos, com o ITA – Instituto de Tecnologia Aeronáutica, ou São Carlos do Pinhal com tecnologia da informação com a UFSCAR – Universidade Federal de São Carlos.
Campinas, com a UNICAMP – Universidade de Campinas também foi um dos primeiros pólos de atração de empresas não só pela proximidade da capital, como também pela excelente qualidade de vida. Hoje é chamada de Vale do Silício brasileiro, pela quantidade e qualidade de empresas na área de tecnologia da informação.
Investimentos ao longo de hidrovias, tais como: a indústria de transportes modais, isto é, nas confluências de estradas de ferro, de rodagem e portos fluviais, também atraíram muitos empresários do setor, inclusive os negócios indiretos tais como: postos de gasolina, restaurantes e hotéis para caminhoneiros, oficinas mecânicas, borracharias, concessionárias de veículos e outras.
O importante é saber que uma indústria média ou grande atrai também todos os seus fornecedores de serviços e produtos semi acabados, partes de componentes, peças, inclusive de matérias-primas.
Outra dica é saber para onde o desenvolvimento está se direcionando, isto é, se abriram estradas, ou o Estado ou as Prefeituras locais investiram em infra-estrutura de força, luz, gás, telefonia, comunicações, ruas asfaltadas, shopping centers modernos, escolas técnicas, faculdades agrícolas ou técnicas e outras. A intervenção dos governos, isto é, os investimentos em infra-estrutura, atraem capital, empregos e promovem o desenvolvimento.
A grande indústria hoje no interior do Estado, está ligada ao Agrobusiness ou Agronegócio, principalmente aqueles voltados para a área alimentícia ou aquelas de extração de minérios ou riquezas do subsolo, isto é, a indústria busca a localização ideal mais perto da matéria-prima da qual depende o seu negócio.
Enfim, é só olhar o mapa dos Estados brasileiros para saber para onde você tem chance de migrar.

AS NOVAS PROFISSÕES

Hoje o mercado de profissões está bem mais abrangente em função da introdução de novas tecnologias, e isso é o que importa para o futuro.
Enquanto as faculdades de letras tinham a função de formar professores de matemática, no passado, hoje formam estudantes em matemática avançada e física quântica, cujas profissões são altamente disputadas por empresas de alta tecnologia, pois necessitam atrair os melhores alunos para trabalhar com altos salários. Por exemplo: hoje vemos grandes bancos e empresas do setor financeiro, em vez de contratarem economistas ou administradores financeiros para os seus departamentos de aplicações financeiras, setor de investimentos e administradores de grandes fortunas, estão contratando engenheiros da Politécnica de São Paulo e matemáticos e estatísticos da Universidade de São Paulo – USP.
Temos centros de alta tecnologia como a cidade de São Carlos, em São Paulo, onde a tecnologia avançada, as pesquisas puras e aplicadas são o dia a dia das universidades, cujas experiências são testadas nas chamadas empresas incubadoras de projetos. São Paulo hoje tem o maior numero de incubadoras de empresas voltadas para a área de tecnologia da informação e tem atraído jovens empreendedores que se lançam em empresas de Internet em busca de apoio e financiamento ou até participações societárias.
Enquanto jovens, em profissões antigas iniciavam suas carreiras em estágios obrigatórios nas empresas multinacionais, hoje os estudantes se aperfeiçoam em incubadoras, isto é, pequenas

unidades industriais, onde experimentam na prática as tecnologias aprendidas nos bancos universitários.
Enquanto médicos, em formação, eram obrigados a serem médicos-residentes nos hospitais-escola para terem seu título, hoje esses estudantes vão terminar seus cursos em unidades de pesquisas, laboratórios de alta tecnologia, pesquisando objetivos muito maiores do que simplesmente serem treinados em pronto-socorro noturno, em hospitais da periferia dos grandes centros.
Isso mostra como podemos buscar novas oportunidades de empregos no mercado, pela simples observação de como enobrecer uma profissão antiga.
Se repararmos bem atentamente para essas questões, veremos que em quase todas as profissões a evolução tecnológica obrigou, não só as faculdades, bem como os seus alunos, a prestarem atenção para a evolução havida, principalmente nesse últimos 5 anos, o que coincide com a abertura da nossa economia.
As informações que chegam ao país, via Internet e canal a cabo, nos revela um mundo novo de profissões altamente desafiadoras em todos os campos do conhecimento.
Se pensarmos em engenharia, veremos a engenharia espacial, evoluir do nosso centro de alta tecnologia o ITA – Instituto de Tecnologia Aeronáutica, para a tecnologia de foguetes espaciais. Hoje as áreas de telecomunicações e informática são os campos que mais se abriram às novas profissões.
Vejam só o avanço tecnológico da empresa de Correios no Brasil, de Empresa Brasileira de Correios e Telégrafos passou a se denominar somente pelas iniciais - ECT - e vai mudar de novo, pois o telégrafo é tecnologia obsoletada. O mesmo fato acontece quando pensamos em novos materiais descobertos recentemente. A evolução do rádio e do micro computador de válvulas e componentes mecânicos, passou para equipamentos com placas de circuito integrado de chumbo e hoje utiliza *chips* de silício (areia) para se conectarem.
Um novo horizonte se abre na área de energias alternativas, além das fronteiras da energia atômica, propondo novas formas de energia solar, ou através da combustão da água tratada tecnologicamente, e dos simples princípios do imã, (***levitação magnética***) nos transportes de massa, aplicado nos trens de alta velocidade.

QUAIS SÃO AS TENDÊNCIAS FUTURAS

Um jovem deve pensar em abraçar uma carreira nova com base em tecnologia avançada.
Não adianta mais apreender o básico dessas profissões. É necessário evoluir para padrões de conhecimento de última geração, pois o país encontra-se carente dessa mão de obra técnica.
As faculdades técnicas são o início do grande salto de qualidade de vida do ser humano e, portanto, é aí que as pessoas têm que buscar o conhecimento tecnológico.
Não existem ainda, todos os pesquisadores que o país necessita. Nem nos Estados Unidos, as empresas de tecnologia de ponta encontram profissionais técnicos para os empregos ofertados ao mercado.
Basta vermos as empresas de telecomunicações no Brasil, que estão tendo dificuldades em encontrar profissionais capacitados para assumirem o desafio do conhecimento.
Não basta mais um aluno fazer uma faculdade, por melhor que seja, pois adquirir conhecimentos é uma atividade infinita, é para a vida toda.
Até os setores mais tradicionais da nossa economia, como o setor primário, o agropastoril, está abrindo portas para desenvolver a clonagem de animais em escala comercial.

Os laboratórios com pesquisadores de alto nível estão desenvolvendo sementes transgênicas, isto é, sementes resistentes às pragas comuns e com potencial de produtividade muito mais alto do que os métodos de plantio e semeadura tradicionais – A fome no mundo vai acabar em alguns anos!
Estes estudos de biotecnologia desenvolvidos em laboratórios privados ou do governo vão abrir imensas oportunidades de mercado de trabalho aos nossos jovens.

ONDE FAZER A PESQUISA DE CAMPO?

Toda pesquisa começa na Universidade, que têm professores buscando novas técnicas e novas formas de fazer coisas.
Hoje, empresas e Governo, se juntam às Universidades na busca do conhecimento.
Institutos de pesquisa, centros de estudos avançados e grupos de excelência, reúnem os cérebros mais privilegiados para buscar os caminhos da tecnologia.
A inteligência do mundo moderno estão em algumas cidades do mundo, como por exemplo, o Vale do Silício nos Estados Unidos. O Japão investe pesadamente em pesquisas na cidade de Kobe.
Na Alemanha, cidades com Tubinghan e Dortmund dispõem de laboratórios avançados em altos estudos, em conjunto com empresas que se interessam em desenvolver novos produtos industriais e remédios para o combate as doenças que assolam o mundo. Na Inglaterra e na América do Norte, Cambridge e Oxford alem de cidades universitárias atraem hoje os cérebros do mundo em laboratórios, inclusive donde saiu o primeiro computador do mundo e a primeira ovelha clonada.
Os americanos souberam atrair os cérebros mais privilegiados do mundo, desde a 2ª Guerra Mundial, quando Werner Von Braun, o pai da bomba voadora V-2, foi resgatado por tropas do exército, com a finalidade de trazer cientistas alemães para a América e lhes oferecer verbas, a fundo perdido, para as experiências que resultaram hoje no Programa Espacial da NASA.
Se hoje temos os satélites de comunicações, é porque o Governo americano iniciou o estudo dos foguetes espaciais que colocaram em órbita uma rede de satélites de comunicação e de dados chamada infovia, isto é, a via da informação. Novamente o mesmo princípio do investimento em infra-estrutura pelo governo americano é que pavimentou a infovia para a Microsoft e toda a industria de telecomunicações colocarem os sistemas de comunicações de dados e voz no mundo.
Se Bill Gates pode utilizar essa rede com os programas da Microsoft é porque outros cientistas criaram uma infra estrutura que permite uma empresa de software colocar à disposição de simples usuários um sistema de comunicação de dados como a Internet.
A verdadeira revolução do futuro não está na terra e sim no espaço. Isto significa que a palavra chave é PESQUISA. Aquele profissional que colocar a pesquisa em qualquer área como tema principal da sua vida, terá todas as chances de sobreviver à crise do desemprego.

QUAIS OS SETORES DE MAIOR OPORTUNIDADE?

Não obstante as grandes oportunidades estejam sempre ligadas às novas tecnologias, devemos também pensar em como implantar comercialmente essas novidades, no sentido de explorar as técnicas em benefício de um negócio e das profissões dessa área.
Se a tecnologia define o que fazer ou qual a melhor tecnologia utilizar, as técnicas de como fazer e como administrar, não fazem parte do universo dos cientistas, pesquisadores e professores, mas sim do mundo dos homens de negócios, administradores e empreendedores.
Nesse momento, o que muda é o perfil do profissional e o comportamento complementar desses homens que vão tornar a tecnologia disponível aos usuários e compradores dessas inovações.

Quantas tecnologias foram consideradas inviáveis e foram descartadas por seus inventores, por não saberem como comercializar e colocar em prática, em benefício da sociedade, todo aquele conhecimento que ficou no papel no fundo de uma gaveta.
O mundo e os cidadãos necessitam também, de outro tipo de profissional que é aquele capaz de fazer alguma coisa com aquilo que sabe.
No grande teatro da vida que é o *show business* – entretenimento- que é um dos setores de maior crescimento no mundo, nós temos dois tipos de profissões: o primeiro são aqueles profissionais do saber, que são os autores de livros, músicas, de textos, de peças de teatro, que são os chamados pensadores e criadores.
O segundo tipo de profissional, são aqueles que fazem coisas, isto é, os empreendedores que fazem acontecer, produzindo algo. São os atores, cantores, diretores e produtores.
Nenhuma criação por mais genial que possa parecer, no mundo do entretenimento, não teria função prática se não existisse um mercado ávido pela diversão, que são os espectadores, ou melhor, os consumidores da arte e da criação daqueles profissionais definidos acima.
Em outras palavras, essas profissões não existiriam se não houvesse um mercado que demanda esse tipo de serviços de entretenimento.
A maioria das profissões se complementam dessa forma, e você pode usar esta mecânica de raciocínio para chegar à conclusão da profissão mais adequada para o seu perfil.
O setor de turismo, hoje um grande empregador de mão de obra, dispõe de um país tropical, com clima ameno como o nosso, de território vasto, de culturas regionais típicas, de alimentação local diferenciada. O país possui mais de 8.000 Km de praias, conta com a maior floresta do mundo, com riquezas da região dos alagados do pantanal, rios florestas amazônicas, cachoeiras enormes com Fóz do Iguaçu e, como conseqüência dessa análise inicial, não precisamos ser sábios para adivinhar que as atividades de lazer e entretenimento estão em alta. Portanto, todos os setores subsidiários e complementares, tais como: Agência de Viagem, Informações Turísticas, Hotelaria, Restaurantes, Transportes em geral (terrestre, marítimo, aéreo, fluvial e ferroviário) terão um grande futuro em nosso país.
Empresas de eventos de negócios, tais como: Congressos, Seminários, viagens para executivos ou nichos de mercado como viagens de famílias, de crianças, de jovens, de aposentados da terceira idade, são áreas ainda pouco exploradas que terão um grande desenvolvimento.
Outro nicho de mercado, inexistente em nosso país, é o turismo voltado para esportes radicais, para grupos de interesses comuns como asa delta, Jet Ski, Surf, *bumg jump*, salto de paraquedas ou outras, como caminhadas pelo campo, safari fotográfico, turismo ecológico, que revelam uma das tendências de comportamento do consumidor pela aventura da fantasia.
Uma outra área que está se desenvolvendo muito é o setor de serviços em geral.
Qualquer empresa prestadora de serviços terá um bom futuro. Esse setor não se desenvolveu muito em nosso país, em função da nossa necessidade de produção de insumos básicos e comercialização dos produtos. Tanto é que até hoje, os serviços sempre foram relegados a um segundo plano na atividade econômica, pois haviam compradores para tudo o que se produzisse no Brasil, não importando a qualidade e o atendimento ao consumidor.
Hoje, tanto o setor industrial, quanto o comercial, já perceberam que se não agregarem serviços especiais aos seus produtos, o consumidor vai escolher aquele produto que já vem junto com o serviços.
Exemplos de empresas de assistência técnica de instalação de máquinas equipamentos têm como função básica, garantir o funcionamento e a manutenção dessas máquinas. O consumidor quer comprar um produto instalado, mantido e garantido.

Como vocês viram acima, ainda existem oportunidades de trabalho e de novas profissões no mercado. Não desista de achar um emprego, pois é só procurar em setores inovadores que vocês vão achá-lo.
Se você avaliou estas novas profissões e se sentiu qualificado, veja a seguir, o que fazer para conseguir um novo emprego.

Roberto Cintra Leite é sócio-diretor da Cintra Leite Consultores, membro da Horwath International e **Gizelle Sanches** é consultora especializada em Recursos Humanos e Planejamento de Carreira. E-Mail: clc@cintraleite.com.br

FASE II

VOCÊ FOI DEMITIDO!

Autores: Roberto Cintra Leite e Gizelle Sanches

- Como conseguir um novo emprego?
- O que fazer para se recolocar no mercado de trabalho?
- Como preparar-se para a segunda carreira sozinho?

UM ALERTA

Antes de sair em busca de uma nova recolocação, seria interessante que você fizesse alguns testes de auto-avaliação e respondesse a questionários para saber mais sobre o assunto. Agora que você já sabe quais profissões você tem mais chances, como descrito nas fases anteriores, e porque você perdeu o seu emprego, chegou a hora de rever o seu comportamento, avaliando quais são os seus pontos fortes e fracos, identificando as suas melhores habilidades e procurando melhorar ainda mais as suas características inatas mais fortes.

QUAIS SÃO OS CRITÉRIOS BÁSICOS PARA AUTO-AVALIAÇÃO

As características abaixo, são aquelas típicas do comportamento dos profissionais de sucesso. Portanto, se você tiver algumas delas, terá mais chances de chegar lá.

***AUTO-AVALIAÇÃO DO COMPORTAMENTO**

1. **APRESENTAÇÃO PESSOAL** - não significa luxo, mas atenção com seu próprio asseio e adequação com as roupas usadas no ambiente de trabalho e no social. Você tem que parecer que saiu do banho.
2. **FACILIDADE DE RELACIONAMENTO** - é necessário criar um ambiente agradável durante as atividades profissionais, pois passamos a maior parte da nossa vida no trabalho. Alegria e descontração são um bom começo. Até o computador tem linguagem amigável.
3. **FACILIDADE DE COMUNICAÇÃO VERBAL** – precisa ser capaz de se comunicar com qualquer pessoa, compreendendo as solicitações e fornecendo as respostas corretas. Quanto mais clara e objetiva for a sua comunicação menor serão as chances de erros. Reaprender a ler, escrever e falar é importante, pois hoje são as ferramentas de trabalho mais valorizadas.
4. **RAPIDEZ DE RACIOCÍNIO E DECISÃO** - decisão adiada ou a demora em resolver os problemas pode colocar em dificuldades outros setores da empresa, muitas vezes colocando em risco a saúde da organização. Lembre-se: mais vale uma decisão errada no momento certo, do que uma decisão certa no momento errado.
5. **CRIATIVIDADE** – um dos principais pontos de diferenciação das pessoas está na capacidade criadora. Como você já ouviu falar, nosso cérebro tem dois lados bastante diferentes. O lado direito se ocupa da lógica do raciocínio e o lado esquerdo desenvolve os aspectos da criatividade. Use mais o lado esquerdo do cérebro, pois é ali que você vai desenvolver uma vantagem competitiva. Evite o comportamento comodista. É preciso reagir e desenvolver a capacidade de mudar, buscar novas maneiras de trabalhar para conseguir melhores resultados. Inovação é a base de evolução profissional e pessoal. Ousar é palavra chave.
6. **LIDERANÇA** - ser líder não é uma atribuição, mas uma situação. Você se colocar no lugar daquele que toma decisões e vai em busca do sucesso, somente poderá obter resultados num clima de cooperação, e para tanto deverá exercer uma liderança participativa. Forme um grupo de trabalho para desenvolver um projeto e tome a liderança dele.

7. **CAPACIDADE DE OBSERVAÇÃO = VISÃO CRÍTICA** para identificar pontos que precisam ser melhorados no trabalho ou na empresa é necessário ter uma visão crítica dos negócios e, portanto, será preciso adquirir novos conhecimentos, além da sua especialização. Adquirir uma visão maior da sua função, do seu cargo, do seu trabalho vai melhorar as chances da empresa de acertar nas suas decisões estratégicas. Pare, pense, olhe e analise situações e você vai descobrir novas idéias de como melhorar os seus serviços.
8. **CAPACIDADE DE PERSUASÃO –** a liderança moderna busca a participação de todos, portanto, você terá que ser capaz de convencer a sua equipe de trabalho, fazendo prevalecer a sua opinião com idéias claras e confiáveis, que irão valorizar o seu perfil profissional e aumentarão a sua participação na empresa.
9. **DETERMINAÇÃO –** é a capacidade de iniciar e terminar suas tarefas, pois quanto mais você for capaz de resolver problemas ou propor soluções, mais importante vai se tornar dentro da empresa. Superar as dificuldades do dia a dia, perseguir objetivos, alcançar metas, só se consegue com muita determinação.
10. **EQUILÍBRIO EMOCIONAL** - enfrentar os conflitos e desafios sem comprometer seu próprio desenvolvimento é como controlar as emoções nas artes marciais orientais.

Veja abaixo um resumo das características de comportamento dos profissionais de sucesso.

CRITÉRIOS BÁSICOS PARA AUTO-AVALIAÇÃO CARACTERÍSTICAS DE COMPORTAMENTO
1. Apresentação Pessoal
2. Facilidade de Relacionamento
3. Facilidade de Comunicação Verbal
4. Rapidez de Raciocínio e Decisão
5. Criatividade
6. Liderança
7. Capacidade de Observação = Visão Crítica
8. Capacidade de Persuasão
9. Determinação
10. Equilíbrio Emocional

**Fonte: Livro: "Criando o Próprio Futuro" – O Mercado de Trabalho na Era da Competitividade Total – Autor: Simon Maurice Franco – Editora Ática – 2ª Edição*

<u>*AUTO-AVALIAÇÃO DO PERFIL EMPREENDEDOR</u>

Não basta ter as características de comportamento adequadas ao profissional moderno. As empresas

estão avaliando também as características empreendedoras. Não importa qual função ou cargo você ocupa. As suas qualificações, como empresário de si mesmo, serão levadas em conta e consideradas pelas empresas, como as mais importantes para o sucesso profissional ou empresarial.
Um dos requisitos mais valorizados ultimamente é a capacidade de realizar tarefas, projetos, negócios, independentemente do seu nível ou atividade na empresa, pois o que conta é quem faz acontecer.
Para saber se você tem o perfil exigido, basta verificar o que o entrevistador vai julgar. As melhores empresas usam testes para avaliar as características empreendedoras dos profissionais para a seleção dos mais aptos. Veja abaixo algumas das características de comportamento de empreendedores.

CARACTERÍSTICAS EMPREENDEDORAS ANALISADAS

1. Buscam novas oportunidades de negócio
2. Demonstram iniciativa
3. São determinados e persistentes
4. Têm comprometimento com a empresa
5. São eficientes e eficazes
6. Prestam serviços de qualidade
7. Correm riscos calculados
8. Estabelecem objetivos e metas alcançáveis
9. Buscam de informações de fontes abalizadas
10. Planejam e monitoram sistematicamente os resultados
10. São persuasivos
11. Bem articulados e mantém rede de contatos
12. São independentes e têm autoconfiança

Para cada característica existe uma pontuação. O grau de sofisticação desses testes permite elaboração do gráfico do Perfil Empreendedor, avaliando se o candidato terá um desempenho acima da média para aquela função. Com este mesmo questionário é possível mensurar também os seus desejos de realização pessoal e profissional, as suas habilidades de planejamento e até a sua ambição pelo poder.

** Fonte: Brasil Entrepreneur Business Clinic – Rua Sergipe, 401 – cj 204 - tel (011) 3159-3352*

AUTO-AVALIAÇÃO DO CONHECIMENTO

Outro tipo de teste, mais tradicional é o teste de conhecimentos, cujo objetivo é avaliar o grau de conhecimentos e as habilidades adquiridas através da teoria e da prática, ao longo da carreira, para inclusive checar a experiência anterior.

O testes podem ser de três tipos:

ORAL – Ex.: quando está se avaliando a fluência em idiomas. Portanto, prepare-se para falar a língua estrangeira (irão avaliar o seu grau de compreensão de texto nas leituras e o entendimento da língua

falada).

ESCRITO – Quando é necessário que o conhecimento seja comprovando através da teoria. Ex.: ao Contador poderá ser exigido que feche um balanço. Às vezes pedem uma redação de próprio punho para verificar o entendimento e a construção do raciocínio lógico ou até para avaliar grafológicamente a sua letra.

REALIZAÇÃO – Quando só a teoria não é suficiente e é necessário testá-la na prática. Ex. motorista, digitador e para tanto testes práticos poderão ser exigidos.

OS TESTES DE CONHECIMENTOS PODEM SER:

- GERAIS: quando se avalia o conhecimento através de questões sobre a *cultura lateral* , isto é, o grau de saber de outras atividades que não as relativas a sua área de atuação profissional.

- ESPECÍFICOS: quando se avalia os conhecimentos técnicos e específicos diretamente ligados ao cargo em referência. Ex.: Gerente de Franquia - a prova de conhecimento específico tratará exclusivamente sobre Franchising. (Conceito, diferença entre franqueador X franqueado, documentos básicos, taxas, manuais etc.).

TESTE PSICOMÉTRICO

Como o próprio nome já diz, são os testes que medem a "psique" da pessoa e baseiam-se na análise do comportamento humano, avaliando respostas padronizadas, verificando as aptidões com o objetivo de generalizar e prever o comportamento sob determinada situação de trabalho e as diferenças individuais (físicas, intelectuais e de personalidade), analisando **o que varia** e **quanto varia** a aptidão do candidato, em relação ao padrão de comparação.

*SISTEMA THOMAS DE ANÁLISE DE PERFIL

Este é um sistema de análise do perfil comportamental bem moderno e prático para se avaliar candidatos, principalmente em funções de chefia e gerência.
Representa um avanço na forma de identificação das habilidades de uma pessoa para o desempenho de uma função, onde as características de um administrador serão avaliadas. O sistema tem como principais características a precisão, a objetividade e a velocidade de resposta. Informações sobre o ***perfil de comportamento*** e sua articulação com o ***perfil do cargo*** são fundamentais e serão avaliadas com o objetivo de achar o profissional certo para o cargo. Seu valor está na combinação harmônica com outros elementos, tais como: experiência, formação, conhecimento, inteligência e outros, descritos anteriormente.
Antes de aplicar esse tipo de questionário, o empregador deve saber qual é o padrão de comportamento necessário para aquele cargo específico.
O PPA (Personal Profile Analysis) não é um teste de personalidade, mas um questionário voltado para o contexto de trabalho, o que tem demostrado ser uma ferramenta muito prática e objetiva, pelos resultados

demonstrados.

O OBJETIVO DESSE QUESTIONÁRIO

- possibilita às empresas desenvolver o máximo da potencialidade de seu pessoal, desenvolver e utilizar suas habilidades específicas.
- motivar, estimular e promover indivíduos no seu ambiente de trabalho, fazer crescer sua auto-estima, confiança e entusiasmo.

PERSONAL PROFILE ANALYSIS (PPA)
Perfil da Pessoa

Após a aplicação do questionário é emitido um relatório que avalia as características comportamentais de uma determinada pessoa para aquela função ou cargo, tais como:

- sensibilidade pessoal, tolerância aos erros, independência de decisões, estabilidade emocional, confiabilidade nas informações, precisão de respostas, engajamento na equipe e compromisso com a empresa.

Avalia também os seguintes fatores:

- AUTOIMAGEM - como você se percebe
- AUTO-MOTIVAÇÃO - como você é motivado
- ÊNFASE NO TRABALHO- que tipo de trabalho é mais adequado a você
- COMO ESPERA SER PERCEBIDO PELOS OUTROS - como as outras pessoas vêem você no ambiente de trabalho

COMPORTAMENTO SOB EXTREMA PRESSÃO - como você se comporta em situações de pressão

- ESTRESSE e FRUSTRAÇÕES - como você reage ao estresse e às suas frustrações, desmotivação e suas prováveis causas.

QUAIS SÃO AS VANTAGENS DO PPA:

- Análise rápida e precisa do estilo comportamental
- Ajuda o entrevistador a fazer perguntas adequadas e inteligentes
- Não dura mais que 10 minutos para ser preenchido e processado
- Fornece um quadro transparente de como o candidato se vê e é visto
- Como será o seu comportamento sob pressão
- O seu grau de experiência, habilidades e treinamento
- Permite alocar, treinar e motivar pessoas com maior eficácia

Ser selecionado por testes como estes é um benefício para ambas as partes.

Após está avaliação, vai saber um pouco mais de você mesmo, o que o ajudará nas outras fases da seleção.

Saiba porém que, ao aplicarem o PPA (Personal Profile Analysis = Perfil da Pessoa), você estará sendo avaliado com base nos critérios comportamentais acima. Todos os exercícios descritos anteriormente serão depois complementados na entrevista pessoal.

** Fonte: Thomas International – Rua Santa Justina, 352 – 1º andar – cj. 14 – tel (011) 866-7874 – Fax (011) 828-0140 – E-mail: thomint@ibm.net*

ENTREVISTA

A entrevista é um dos processos mais antigos e muito contribui para o recrutamento e seleção de candidatos. Pode parecer simples e fácil, mas é o mais importante na hora da decisão. Supondo que todos os outros candidatos tenham-se saído igualmente bem nos testes anteriores, o que os entrevistadores farão para desempatar?
Essa é a hora da verdade, pois o candidato que desejar sobressair terá que demostrar outras qualidades de caráter, diferentes daquelas avaliadas nos testes anteriores. Esse diferencial poderá ser percebido pelo entrevistador, no que chamamos de empatia (não confundir com simpatia). A técnica é você se colocar no papel do entrevistador e dar preferência aos interesses dele e da empresa, antes dos seus. Isso é o que todo bom vendedor faz. O empregador está comprando os seus serviços e, naquele momento, tentando resolver o seu problema. Isto é o mais importante para ele e para a empresa. Você terá que dar as respostas que o outro quer ouvir. Portanto, conhecer as técnicas de vendas é vital para você fazer a diferença.

QUAIS SÃO OS FATORES IMPORTANTES DURANTE UMA ENTREVISTA

O selecionador vai reparar em tudo, desde como você se apresenta até o como fala, para ter a certeza de que está contratando o melhor. Para tanto vai avaliar o seguinte:
1. Aparência física - para o necessário desempenho do cargo.
2. Pontualidade - para poder confiar em você.
3. Humildade e Educação - para verificar se você não é petulante, nem grosseiro.
4. Facilidade de comunicação - para saber se você se expressa bem e é entendido.
5. Entusiasmo na apresentação pessoal - para saber se está motivado.
6. Autoconfiança nas respostas - para saber se você está sendo sincero e consistente.
7. Cultura geral - para verificar o nível de conhecimento lateral.
8. Experiência anterior - para checar na prática o seu *curriculum*.
9. Rapidez de raciocínio - para verificar a velocidade de respostas.
10.Relacionamento e comportamento em equipe - para saber se você consegue trabalhar em grupo.
11. Organização e apresentação de idéias - para avaliar a lógica do raciocínio.
12. Interesses pessoais e *hobbies* - para saber como você desfruta o seu tempo de lazer.
13. Habilidade no trato com pessoas - para checar a sua sociabilidade.

DICAS PARA ENTREVISTA

Veja abaixo como você deve se comportar em uma entrevista, o que falar ou não falar para convencer que realmente você é o melhor candidato.

1. USE PALAVRAS CHAVES - trabalho em equipe, *feedback*, desafio, compromisso;
2. MOSTRE O LADO POSITIVO DAS SUAS EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS – cargos

ocupados, atividades desenvolvidas, problemas enfrentados, soluções encontradas, resultados obtidos;

3. AGREGUE INFORMAÇÕES ADICIONAIS EM TODAS AS RESPOSTAS, SEM FUGIR DA PERGUNTA – participação em cursos, contatos pessoais e profissionais no mercado, trabalho de coordenação de equipe;
4. NÃO TENTE ESCONDER O QUE VOCÊ NÃO SABE "ENROLANDO" – simplesmente diga que não conhece o assunto, mas se interessa muito em estudá-lo;
5. NÃO ABUSE DE JARGÃO PROFISSIONAL – termos técnicos e específicos, pois parece pedante ou professoral de mais;
6. ASSUMA A SUA OPINIÃO PESSOAL - procure baseá-la em informações técnicas, dados de mercado ou estatísticas recentes, para dar maior credibilidade as suas afirmações;
7. NÃO CRIE PERSONAGENS NA ENTREVISTA – não tente ganhar a simpatia do entrevistador, criando a imagem do super homem, pois vai parecer mentira;
8. NÃO FIQUE INSEGURO - mantenha voz firme e procure sempre olhar nos olhos do entrevistador, para demonstrar confiança;
9. SEJA NARRADOR DA SUA PRÓPRIA VIDA - conte suas experiências, sem floreios, pois correrá o risco de fugir do assunto.
10. CONSIGA ANTES INFORMAÇÕES DA EMPRESA – procure conhecer o que ela faz, qual o setor que atua, quem são seus clientes e qual a sua imagem no mercado, para demostrar conhecimento anterior;

“Lembre-se sempre que a entrevista é um contato social, na qual valem todas as regras de boa educação”.

**Fonte: Livro: “Criando o Próprio Futuro” – O Mercado de Trabalho na Era da Competitividade Total – Autor: Simon Maurice Franco – Editora Ática – 2ª Edição*

Falar mal do antigo empregador ou contar segredos de negócios, mentiras, mágoas, fofocas ou outros comentários e insinuações do gênero, nem devem passar pela sua cabeça.

Veja abaixo um resumo das dicas para entrevista.

DICAS PARA UMA BOA ENTREVISTA
1. USE PALAVRAS CHAVES
2. FALE SOBRE SUAS EXPERIÊNCIAS PROFISSIONAIS
3. AGREGUE INFORMAÇÕES ADICIONAIS SEM FUGIR DA PERGUNTA
4. NÃO “ENROLE”, SEJA SINCERO
5. NÃO ABUSE DE JARGÃO PROFISSIONAL
6. ASSUMA A SUA OPINIÃO PESSOAL
7. NÃO CRIE PERSONAGENS
8. EVITE A TIMIDEZ
9. CONTE SUAS EXPERIÊNCIAS COM ENTUSIASMO
10. OBTENHA ANTES INFORMAÇÕES DA EMPRESA
OBS. Não fale mal das pessoas e nem do ex-empregador!

COMO ELABORAR E DIVULGAR O SEU CURRICULUM?

Lembre-se que a oportunidade de causar uma primeira boa impressão é através do seu currículo, pois ele é que abre as portas para você ser chamado para a entrevista pessoal.
O entrevistador já sabe tudo sobre você e se você não souber nada do cargo ou da empresa, estará em desvantagem.
Para quem busca um novo emprego no mercado, é fundamental ter um bom currículo.
O currículo ótimo é aquele que causa uma impressão positiva e deve despertar o interesse do entrevistador em lhe conhecer. É a sua propaganda impressa, seu folheto promocional e a sua marca pessoal. Portanto, deve atingir os seguintes objetivos:

1. Especificar claramente quem é você;
2. Mostrar por que você quer o cargo que está pretendendo;
3. Explicar como contribuiu nos empregos anteriores;
4. Mostrar que você é organizado, ambicioso e determinado;

Para tanto, você deve escrever frases curtas e de fácil leitura, enfatizando as informações positivas.

ELABORAÇÃO DO CURRÍCULO

Veja abaixo algumas dicas para você elaborar o melhor currículo possível:

1. Expor o seu objetivo e resumir sua experiência e pretensão ao cargo em, no máximo em 8 itens, não mais que 2 linhas por item, que justifiquem a sua pretensão ao cargo.
2. Enfocar o objetivo – os itens que não ajudam a justificar a sua carreira devem ser menos enfatizados ou excluídos;
3. Ter no máximo duas páginas, para executivos jovens, pois mais de quatro páginas é considerado muito extenso;
4. É fundamental colocar nome, endereço e número de telefone no início da primeira página. Estes dados são inaceitáveis em outro lugar;
5. Mencionar o nome, datas, cargos de empregos anteriores, informando o que fez, como realizou, quais resultados quantificáveis obteve;
6. Enfatizar as promoções;
7. Linguagem – utilize o mínimo de palavras, escreva frases curtas, inicie com verbos de ação: reduzi, aumentei, treinei, descobri, expandi. Evite usar o pronome pessoal "EU". Se aplicável, quantificar em percentuais, em valores ou números, os resultados obtidos.
8. Revise-o com pessoas que tenham excelente português, pois o currículo não pode ter erros de ortografia, digitação ou gramática
9. O currículo deve ser atraente, agradável aos olhos e despertar o interesse no entrevistador em conhecê-lo;
10. Deve ser impresso em papel de cor branca ou creme, de ótima qualidade. Tome cuidado ao utilizar cópias ("xerox").

O QUE EXCLUIR DO CURRÍCULO?

- Número de documentos pessoais – RG, CPF, T.E. C.T.P.S.,
- Razões por ter saído dos empregos anteriores – só na entrevista, quando solicitado;
- Salário anterior e pretensão salarial – só na entrevista quando solicitado;
- Raça, religião, filiação político partidária – nem na entrevista;
- Referências pessoais, profissionais, comerciais, financeiras – só quando solicitadas.

O QUE NÃO FAZER?

DICAS IMPORTANTES!

1. Não seja muito criativo, não abuse do *lay out* e nem coloque em cores
2. Nunca escreva na 3ª pessoa
3. Não exagere nos *hobbies*, pois pode parecer um esportista radical
4. Não apresente o currículo com de erros de ortografia, letras pequenas e feias ou *lay out* confuso
5. Não envie para a pessoa errada. Portanto, cuidado ao escrever o nome dela corretamente
6. Não minta jamais sobre sua qualificação, experiência ou razão pela qual saiu do último emprego
7. Não seja espalhafatoso ao vestir-se, diferente do pessoal daquela empresa. Use o bom senso e a intuição
8. Não sature o mercado oferecendo-se para qualquer empresa. Escolha, antes, as de sua preferência.

9. Não use a Internet indiscriminadamente, seja seletivo e escolha os sites de recrutamento especializados.

Veja a seguir um modelo básico de currículo

“SEU NOME”

ENDEREÇO COMPLETO
TELEFONE
CELULAR
E-MAIL

NACIONALIDADE
IDADE
ESTADO CIVIL

OBJETIVO: CARGO (ARÉA) PRETENDIDO

FORMAÇÃO ACADÊMICA (ESCOLARIDADE)

Período CURSO (PÓS-GRADUAÇÃO)
UNIVERSIDADE/FACULDADE

Período CURSO (GRADUAÇÃO)
UNIVERSIDADE/FACULDADE

IDIOMAS

Ex. Inglês e espanhol fluentes – falado e escrito

EXPERIÊNCIA PROFISSIONAL

Período EMPRESA
Atividade da empresa

Cargos ocupados:

- Gerente de ...
- Chefe ...
- Assistente ...

Principais realizações:
- descrever as atividades realizadas e quantificar o índice de sucesso de suas ações
- conhecimentos de informática (*word, excel, access, power point, internet*)

ATIVIDADES EXTRA CURRICULARES

- citar participação em cursos, seminários, palestras, debates, auxílio a comunidade, associações de bairros e entidades de benemerência.

COMO COMPETIR E QUAIS SÃO OS NOVOS TALENTOS NECESSÁRIOS

As empresas buscam caminhos alternativos para se manterem na disputa do mercado, cada vez mais seletivo, onde não existe mais segurança e garantia de emprego.
Concluímos que o diferencial, nas empresas de hoje, é a somatória dos talentos que cada indivíduo possui e a maneira como a empresa age como facilitador, isto é, como promotor dos talentos individuais em seu benefício.
Os que têm talento serão mantidos. O time que a empresa está selecionando é composto de profissionais talentosos. São esses que ela vai querer selecionar.
Essa nova exigência do mercado faz com que o profissional tenha outra postura com relação ao aprendizado. Hoje, o que importa é acumular habilidades e competências, sempre se atualizando e reciclando. O que vale é o conhecimento e o talento empreendedor, não a segurança efêmera do emprego.

De onde vem o talento?

"Foi no cristianismo que a palavra começou a se popularizar com o sentido que tem hoje", afirma o professor Flávio de Giorgi, um dos maiores especialistas brasileiros em etimologia. "O responsável por isso foi o evangelho de São Mateus, capítulo 25."
De fato, lá está a "Parábola dos Dez Talentos". Nela, um senhor de terra chamou três servos e ..."a um deu 5 talentos, a outro 2 e a outro 1, segundo a capacidade de cada servo"....
Reforça-se aqui a idéia de que, quem tem mais habilidades, tem mais talento e mais dinheiro.
O versículo 29 vai além: ..."a qualquer um que tiver (talento) será dado, e terá em abundância. Mas ao que não tiver (talento) até o (pouco) que tem, ser-lhe-á tirado"....
Ou seja, se você tem talento, cuide muito bem dele. Ele é o seu capital e você será remunerado de acordo com o seu talento.

ONDE ESTÃO OS TALENTOS?

1) Evite vinculação direta com uma função.
As funções baseadas em cargos estão chegando ao fim. As necessidades de sobrevivência das empresas estão modificando, profundamente, as características do trabalho formal e, com isso, levando os empresários a mudar a maneira como organizam o trabalho. Por exemplo: equipes criadas para realizar determinadas tarefas, equipes de projeto, administração por resultados, administração por objetivos e outras técnicas que os *gurus* cantam aos quatro ventos.
O novo talento é ser multifuncional e gerenciar equipes. É também realizar multitarefas e atuar em rede e estar atento, ligado nos interesses da empresa.

2) Priorize aquilo que precisa ser feito, seja o que for.
Aceitar novas tarefas, coordenar equipes, assumir novos projetos é, hoje, uma obrigação profissional para

quem quiser sobreviver nas empresas.
“Sinto muito, isso não é trabalho meu...”.
Cuidado! As empresas querem resultados e não uma tabela de desculpas. Querem pessoas que assumam riscos para ir além daquilo que foi determinado ou contratado.
Surpreenda seu chefe e a direção da empresa, sempre fazendo mais e melhor daquilo que foi pedido. O seu talento excederá às expectativas.

3) Não pense mais como empregado, mas sim, como empreendedor.
Aja em benefício da empresa, pois ao salva-la, com uma idéia brilhante ou um trabalho competente, você estará salvando e garantindo o seu lugar lá.
Abandone o velho conceito de empregado: você precisa ser um ótimo profissional e prestar um serviço de excelente qualidade ao seu contratante.
Não se esqueça: no curto prazo, ele é seu cliente monopolista.
Garanta a sua certificação pessoal, ou seja, o seu trabalho tem que ter qualidade e a sua marca pessoal, porque quando chegar às mãos do seu superior imediato, ele saberá que foi feito por você. Sendo assim, você aumenta a sua credibilidade como profissional experiente e competente. A confiança no seu serviço será uma das razões para manter o seu talento na empresa.

4) Seja o primeiro. Encontre um produto ou serviço que resolva as necessidades não satisfeitas de um grupo de clientes, pois assim satisfará as necessidades da empresa. O talento está em descobrir esses nichos de mercado.
5) Estimule o seu desenvolvimento, esteja aberto a mudanças, pois agindo assim, você estimulará o crescimento dos seus talentos.
6) Diversifique a sua rotina, ouça outras idéias diferentes da sua e analise-as. Não julgue as pessoas pela primeira impressão. Isto estimulará o seu desenvolvimento, deixando-o aberto às mudanças.
7) Procure ser mais sociável! O talento é saber se relacionar bem com clientes, fornecedores, colegas de trabalho, o mercado em potencial, os indicadores de negócios e todas as pessoas que interagem com a empresa.
8) Esteja sempre atento. Saiba o que está acontecendo ao seu redor. O talento é estar sempre participando de todos os eventos internos e externos da empresa.
9) Esteja sempre disponível.

Hoje, está cada vez mais difícil encontrar as pessoas em seus escritórios. “ Reunião às 8h? Nem pensar! Eu só chego às 9h.”
“Não fale comigo antes de tomar um café, porque ainda estou “meio” dormindo. ‘
“Não, é melhor não marcar até às 11h, pois eu estou cheio de coisas paradas na mesa e a equipe está esperando minhas decisões para poder continuar os trabalhos. ‘
“Não, às 11h não dá. É muito perto do almoço, e quem consegue pensar de barriga vazia? Depois do almoço? Bom, logo em seguida é ruim, porque dá um pouco de moleza. Quando então? Às 15h. ele tem reunião com uns clientes...
“Às 17h? Mas ai ele já começou a arrumar as coisas para ir embora. Afinal, ninguém é de ferro...”
O verdadeiro talento é estar disponível para receber pessoas, idéias propostas e participar um pouco do sucesso de todos os outros. Talvez, apoiar iniciativas ou tomar decisões que o levem a alcançar os objetivos almejados. Você será parabenizado pelos resultados alcançados.

10) Seja positivo, tenha energia, entusiasmo e faça acontecer, pois o talento é estar motivado e contagiar as pessoas com otimismo e alegria.
Agora que você sabe onde estão os talentos necessários para se preparar para o futuro e agregar valor para a empresa, altere já o seu comportamento.
Os profissionais têm que se exceder e superar as expectativas. Se você está se preparando agora, veja a seguir o que fazer para se recolocar no mercado de trabalho.

O QUE FAZER PARA SE RECOLOCAR NO MERCADO DE TRABALHO?

O QUE FAZER PARA SE RECOLOCAR NO MERCADO DE TRABALHO?

Se você foi despedido e está com dificuldades de conseguir um novo emprego, mesmo após ter lido o texto anterior e tomado as providências recomendadas, veja quais são os caminhos que poderá tomar para aumentar as suas chances de achar uma nova colocação no mercado de trabalho.
Hoje, responder anúncios é uma arte. Nem sempre seu perfil se encaixa nas ofertas de emprego. Nem sempre o recrutador definiu bem o perfil necessário para aquela função ou exagerou nos requisitos e assustou os prováveis candidatos e você perdeu uma oportunidade.
Você deve tentar mesmo assim, pois o máximo que você vai receber é um *não*.
Todas atividades que recomendamos abaixo são as que parecem mais adequadas, pois o método de procurar emprego por anúncios, não funciona mais.
Hoje, o que vale mais é a indicação de alguém que já lhe conhece, e pode apresentá-lo para preencher a vaga oferecida. Você aumenta a sua credibilidade perante o recrutador e/ou entrevistador, porque agregou valor ao seu nome. Algum amigo ou contato deu o seu aval e abriu uma porta para você tentar a recolocação.

COMO MONTAR UMA REDE DE CONTATOS?

Agora, se você é retraído, pouco expansivo, não é de muitos amigos e não sabe se relacionar com pessoas, não use este método, a não ser que você mude o seu comportamento.
O que importa é convencer-se de que isso funciona bem e iniciar o processo. Vai lhe exigir disciplina, organização e muito bom humor. Alguns amigos ou conhecidos que pensava fossem lhe ajudar, podem lhe dar as costas. Em compensação, outros que você não levava fé, poderão lhe abrir novas oportunidades.
“Quando se fecha uma porta, com certeza, Deus lhe abrirá duas janelas”.
Se você vai iniciar agora a montar a sua rede de contatos, que pode parecer pequena no momento, o que importa é aumentar as chances de contatar pessoas que possam ao menos falar de você para eventuais empregadores.
Seu nome precisa ser lembrado por pessoas, e para tanto, precisam saber que você está procurando emprego e quais são as suas qualificações.
Essa técnica é bastante objetiva e não se aplica numa distribuição maciça do seu currículo, pois você vai se frustar e não haverão respostas.
Ao contrário, a busca de emprego é seletiva e não massiva. É direcionada e não generalizada. É personalizada, pois você está indo em busca de indicações de emprego, em empresas previamente selecionadas, onde quer ir trabalhar.

Antigamente o mercado de trabalho estava comprador, isto é, havia mais oferta de empregos do que demanda, hoje porém, a situação se inverteu totalmente, em função do excessivo número de desempregados que buscam recolocação urgente e aceitam qualquer função. A frustração era quase certa, pois não havia um preparo prévio e nenhuma das partes estava comprometida. Era o emprego de ocasião, onde a regra era o oportunismo.
Esta postura desesperada, de aceitar a primeira oportunidade, pode trazer problemas no processo de adaptação na empresa e no cargo para o qual você foi o sorteado. Por motivo de sobrevivência, já vimos até engenheiros dirigindo taxis.
Quase sempre pessoas com excesso de capacitação não conseguem se adaptar a funções de menor nível, frustrando-se e saindo do emprego. Todo esse esforço é inútil e desgastante. Hoje, o que se deve buscar é uma oportunidade de crescer profissionalmente, compatível com sua formação, em empresas que lhe colocam um desafio pela frente.
Consideramos esta crise passageira e, provavelmente, a situação irá melhorar no próximo ano e, assim, recomendamos inverter esse processo. Você é quem deve escolher a empresa e a função que gostaria de trabalhar.
Para isso, vai ter que se esforçar muito até achar a sua grande oportunidade e fazer a escolha certa. Não devemos, por princípio, casar com o(a) primeiro(a) parceiro(a) que se apresenta. É preciso pesquisar, se informar melhor, ir fundo, para, então, tomar a decisão.
Desse modo, você ficará mais contente, poderá evoluir e crescer na empresa.
Veja, a seguir, quais são os dados necessários para elaborar uma lista de contatos. O objetivo é identificar as pessoas que poderão indicar e recomendar o seu nome a eventuais empregadores.

ONDE VOCÊ FOI A ESCOLA?

Coloque na lista cinco nomes de colegas de bancos escolares e da universidade com quem conviveu durante os anos de estudo.
Você ficará surpreso ao se deparar com ex-colegas ocupando cargos importantes em empresas de seu interesse. Esse é um bom início. Procure seus contatos e explique-lhes a sua situação, sem fazer drama (ninguém gosta!).

ONDE VOCÊ DEU UMA MÃO?

Relembre o seu passado profissional e faça contatos com pessoas ou empresas que você já ajudou de uma forma qualquer. Inicie a conversa lembrando os bons tempos e conte o que você está precisando.

ONDE VOCÊ PRESTOU SERVIÇOS?

Identifique quais as entidades que você já prestou serviços, tais como Associações de Classe, Sindicatos, Organizações de Benemerência, Órgãos Governamentais, Institutos, associações de moradores, de bairro, enfim, toda e qualquer organização da sociedade civil que você colaborou dando um pouco do seu tempo.

ONDE VOCÊ JÁ TRABALHOU?

Se você conseguiu deixar o último ou penúltimo emprego numa boa, isto é, sem deixar traumas, procure o seu ex-empregador e veja se você ainda tem chance de voltar a trabalhar no antigo emprego, ou se ele pode lhe indicar para alguém que esteja precisando.
Telefone para seus ex-colegas de trabalho antes de falar com o Diretor, para sentir as possibilidades e o ambiente na empresa.

ONDE VOCÊ MORA?

Veja se os seus vizinhos de rua ou de bairro têm alguma condição de indicar uma empresa conhecida deles para você tentar a sorte.
Veja na lista telefônica da sua rua e no quarteirão, se você conhece alguém e procure contatá-los.

ONDE VOCÊ FAZ NEGÓCIOS?

Procure os fornecedores de produtos e/ou serviços com os quais a sua ex-empresa fez negócios no passado. Sinta se eles podem ajudá-lo, indicando outras empresas ou até mesmo trazer você para apresentá-lo ao chefe. O mesmo se aplica a ex-clientes da empresa.
Geralmente, este pessoal tem boa vontade em lhe atender, porque algum dia eles poderão estar na sua situação.

ONDE VOCÊ É CONHECIDO?

Vá aos lugares onde já lhe conhecem social ou profissionalmente, seja no clube, na quadra de esportes ou no estádio de futebol do seu time.

ONDE SUA FAMÍLIA É CONHECIDA?
Retorne a sua cidade de origem ou onde a sua família tem conhecimentos e faça contatos com pessoas ligadas aos seus parentes. Peça ajuda aos seus familiares e alguma indicação para iniciar as conversas.

ONDE VOCÊ PRATICA SUA RELIGIÃO?

Se você tem alguma atividade espiritual, vá buscar na igreja , não só conforto para a sua alma ou equilíbrio, como também ajuda na indicação de outros contatos.
No mundo de hoje, precisamos de muita fé e oração. Tenha a certeza de que Deus tem o poder de transformar as situações.

Veja abaixo um resumo de como montar a sua rede de contatos.

“COMO MONTAR A SUA REDE DE CONTATOS”?

1. “Onde você foi a escola?
2. Onde você deu uma mão?
3. Onde você prestou serviços?

4. Onde você já trabalhou?
5. Onde você mora?
6. Onde você fez negócios?
7. Onde você é conhecido?
8. Onde você pratica sua religião"?

Fonte: Manual Prático de Marketing de Serviços da Horwath International traduzido e adaptado pela Cintra Leite Consultores Associados.

Após ter montado a sua lista de contatos, mãos a obra. "Segundo pesquisa realizada pela DBM consultoria em recursos humanos de São Paulo,70% das recolocações de executivos se dão graças as redes de relacionamento humano, isto é do *networking,"* conforme publicado na revista Veja, da Editora Abril ,edição 1602, n* 24, de junho de 1999. Essa tendência só vem a confirmar nosso ponto de vista de que mais vale um contato, do que todos os outros meios para se recolocar no mercado de trabalho.
Telefone para o pessoal e marque uma reunião, visite a empresa do seu contato ou procure encontrar-se em outro ambiente neutro.
Uma vez recebido pelo seu contato, continue o processo, iniciando o marketing de relacionamento, como verá a seguir.

ONDE FAZER SEU MARKETING PESSOAL?

Outras atividades necessárias para você aumentar o número de pessoas de seu relacionamento é freqüentar outros ambientes tais como:

- Ambientes sociais e profissionais

Vá a festas de amigos, aniversários de conhecidos, noite de autógrafos de livros, exposições em galeria de arte e outros lugares públicos que não necessitam de convites pessoais.
Freqüente ambientes acadêmicos e jornalísticos, tais como palestras em universidades ou em jornais.
Aproxime-se de Instituições, Associações de Classe e outras entidades profissionais da sua área ou do setor da empresa que lhe interessa buscar um novo emprego. Estes eventos também são abertos e você poderá frequentá-los sem medo de ser barrado.
Ao encontrar pessoas interessantes, procure trocar cartões comerciais e, logo no dia seguinte, cadastre-os no seu banco de dados, identificando onde você a conheceu e o que conversaram, para saber qual a proposta que você vai fazer.
No máximo três dias após, telefone para essas pessoas, relembre o encontro anterior e procure agendar uma visita aos seus escritórios ou um almoço, café da manhã ou um encontro em lugar neutro para se conhecerem melhor e trocarem impressões e informações.
Se você não participa das associações profissionais, sindicatos da categoria, conselhos regionais de profissões regulamentadas, é melhor começar a freqüenta-los, pois nessas entidades de classe, você pode fazer palestras, participar de seminários, aumentando, não só o seu conhecimento profissional, mas também os conhecimentos pessoais.
Seja prestativo e ajude as entidades que você escolheu. Dê-lhes um pouco do seu tempo, seu talento e o seu conhecimento.
Seja profissional em seus contatos iniciais, estreitando as relações pessoais informais, para só depois falar das suas necessidades.

Vá devagar, mas vá em frente. Se você não gostar das entidades profissionais patronais, poderá fazer algum trabalho comunitário, em associações de bairro, de benemerência ou organizar pequenos eventos para classes menos favorecidas, em organizações voltadas para o bem estar social.
Vá visitar seus amigos nos escritórios deles, troque informações com todos. Proponha negócios, parcerias, trocando indicações e referências.

COMO FAZER O SEU MARKETING DE RELACIONAMENTO?

A primeira tarefa é montar o seu banco de dados, que pode ser numa pasta, por escrito, na sua agenda eletrônica ou no celular. Se tiver um micro computador, crie um banco de dados no *Access* e instale ao lado, o seu telefone, para contatar todas as pessoas listadas.
Um banco de dados nunca se limita aos dados cadastrais normais, como endereço, telefone, fax e e-mail. Precisa ter mais informações pessoais, como você verá abaixo.
Vá esgotando a memória dos seus equipamentos, até ter um bom banco de dados de contatos no micro computador.
Atualize-o sempre, digitando, no campo de observações, o que você tratou, para lembrar do que falou, como conheceu essa pessoa, quais são as relações dela com você e com outras pessoas em comum, o dia que você falou por telefone ou o encontrou, o local onde o conheceu, enfim, todos os dados que possam ser usados para aumentar o grau de conhecimento dessa pessoa.
Esse instrumento servirá para você fazer o chamado “marketing um a um” que é a última palavra dos marketeiros.
Quanto mais personalizado, o seu contato, melhor, isto é, quanto mais informações você tem sobre a pessoa em questão, como por exemplo, o nome da secretária/assistente, da esposa, do irmão, dos amigos, o dia do aniversário, até a raça e o nome do cachorro, se possível.
A partir daí, você vai entrar em ação.
Faça o plano de contatar, no mínimo, cinco pessoas por dia de trabalho, fora os fins de semana que podem ser usados para contatos sociais.
Aproveite para se lembrar do aniversário dos seus contatos e telefone cumprimentando-os. Lembre-se, dos filhos do seu contato, pois um dia eles poderão ser o seu empregador.
Se você leu uma notícia boa sobre o seu contato, telefone e gaste 3 minutos para cumprimentá-lo.
Se leu um artigo no jornal que possa interessar seu contato, recorte e envie um fax com uma nota escrita a mão ou um e-mail.
Mesmo que você não tenha retorno, o que é normal, insista. Um dia essa pessoa vai se lembrar de você e neste momento, você não sairá mais da cabeça dela. O relacionamento estará estabelecido e firme.
Nesse trabalho, vai conseguir identificar quais, dos seus contatos, são importantes para você e suas necessidades. Procure classifica-los por ordem de importância, assinalando quais os amigos sem compromisso, quais os formadores de opinião, quais os que podem fazer você subir na escala social, quais os profissionais mais competentes, com os quais você vai se consultar, enfim, aqueles que você vai selecionar como sendo os melhores.

Procure sempre se relacionar com pessoas de sucesso. Os formadores de opinião podem ser uma fonte de informações e indicadores de emprego ou de negócios. São os melhores para você fazer o seu marketing de relacionamento.
Veja um resumo de onde encontrar as pessoas certas.

ONDE FAZER O SEU MARKETING DE RELACIONAMENTO?
1. Ambientes sociais, profissionais, clubes e eventos;
2. Instituições e associações de classe
3. Sindicatos profissionais/Conselhos Regionais
4. Ambientes acadêmicos e jornalísticos
5. Sociedades de bairro, organizações de benemerência
6. Organizações não governamentais – ONG's
7. Clientes e fornecedores
8. Vizinhos, família, igreja
9. Amigos e colegas profissionais

COMO USAR A CRIATIVIDADE NA COMUNICAÇÃO DE SUA IMAGEM?

Antes de iniciar os contatos pessoais dê uma checada na sua imagem, pois é a sua figura que você vai mostrar para os outros.

A AUTO IMAGEM PESSOAL

Muitos de nós, ao entrar na fase adulta, não se preocupam mais com o visual, pois já estão emocionalmente estabelecidos e, geralmente, acomodados. Com a auto-imagem ultrapassada e sem vitalidade, muitas vezes, passa-se uma imagem negativa que prejudica os interesses.
Comparando a sua imagem com executivos jovens, você vai verificar que a concorrência é desleal.
Se você achar a sua imagem defasada, vai ser preciso construir uma nova, iniciando por uma mudança comportamental.
Comece pelo lado estético externo, isto é, pelo físico. Permita-se uma pequena indulgência e compre um terno novo ou, pelo menos, uma gravata.
Se puder, vá a um bom cabeleireiro e dê uma renovada no visual. Você não tem idéia o que um bom corte de cabelo pode fazer por uma aparência. Compre também, um sabonete e uma colônia de ótima procedência. Engraxe os sapatos, passe a camisa, faça caprichosamente a barba, tome um banho refrescante e relaxante, vista-se e olhe-se no espelho. O que você vai ver é a figura de um novo homem, cheio de amor próprio e seguro da sua aparência.
É essa a impressão que você vai passar também às pessoas!

A sua auto-imagem
A auto-estima é que irá motivá-lo a alterar a sua imagem. Para mudar e participar da atualidade é preciso gostar de si mesmo e querer mudar para acompanhar o ritmo.
Comece pela atualização de sua cabeça, fortalecendo a convicção de que tudo está mudando neste país e você não pode ficar de fora neste processo, convencendo-se de que as mudanças são necessárias para o futuro.

Note bem: se sua mulher (ou marido) mudou o cabelo e as roupas, é melhor você prestar atenção porque ela (ele) quer algo diferente e você não acompanhou.
Renove-se também pois a sensação de sua alma será maravilhosa e você ganhará forças para a grande mudança interna a ser realizada.
Posso lhe assegurar que a mudança da sua imagem exterior vai lhe dar um grande prazer. Essas mudanças podem provocar uma revolução em sua personalidade.
Influencie os outros em casa e o grupo de amigos também, pois eles vão projetar a sua imagem de sucesso. Estimule todos os que o rodeiam, dando as mesmas oportunidades e chances que você está dando a si mesmo.
A atuação em um grupo é auto-estimulante para o sucesso da transformação conjunta.

O Modelo
Identifique o grupo de referência que você quer seguir. As regras de comportamento em grupo, são extremamente úteis e você deve respeita-las para facilitar a sua integração. A identificação desse grupo deve ser visualizada facilmente e imediata. Esse procedimento faz com que a sua comunicação corporal atraia outras pessoas que o auxiliarão na sua transformação.
Procure adotar o comportamento dos líderes do setor de negócios em que atua, mesmo que a princípio possa lhe parecer meio falso. O grupo de referência pode ser uma associação de classe, um clube sofisticado ou, até mesmo, grupos sociais de alto nível.

O ambiente onde você freqüenta
A entrada nesse novo grupo vai fazer bem para o seu ego, custa caro, demanda continuidade e longo prazo. Por isso é preciso fazer opções de investimento, mesmo que isso signifique o adiamento das férias nos EUA para os filhos, a mudança de escola ou faculdade etc. É preciso ter apoio total da família para permitir a sua adaptação total ao meio-ambiente escolhido para se relacionar.
Faça um planejamento dos contatos para estabelecer uma rede pessoal de conhecidos importantes.
Esteja atento ao comportamento do grupo e tente entender porque eles têm um comportamento diferenciado.
Grupos de interesses comuns por hobbies específicos ou eventos culturais diferenciados são também geradoras de imagem social. Um simples leilão de arte, uma noite de autógrafos ou um evento beneficente, pode lhe dar uma exposição social maior do que aquela que você tem hoje.

A sua personalidade
Construa sua imagem à semelhança de seus modelos, mas não perca a sua personalidade inicial, pois ela também tem valor próprio.
Em outras palavras, não se despersonalize, pois essa perda poderá ser fatal, se as modificações não forem reais.

Os Símbolos
Os símbolos de poder reforçam a sua imagem de sucesso. Mas, a verdade de sua imagem externa só vai

surtir o efeito desejado após algum tempo de uso, na medida em que o seu comportamento for constante. Os símbolos exteriores não têm o poder mágico de mudar o seu comportamento que foi moldado ao longo de anos de educação em casa ou na escola, mas ajudam a criar uma primeira impressão positiva.
A Internet pode ser uma, fonte inesgotável de informações que podem ajuda-lo a adquirir conhecimentos necessários à sua transformação. Mudar de residência, de cidade ou de escritório pode, também, fazer um bom efeito em você.

Por que mudar?
A meta é mostrar aos seus contatos uma nova imagem de atualização, necessária para atingir o sucesso profissional que você almeja. O importante é ter em mente que as mudanças não foram feitas somente para agradar os seus amigos, familiares ou aos grupos que você freqüenta. A finalidades dessa transformação é conseguir "vender" a sua imagem para os seus contatos e poder realizar seus desejos e necessidades. Você vai se sentir uma nova pessoa.

ONDE BUSCAR AUXÍLIO?

Se você é jovem e está em busca de estágio ou iniciando como "trainee" em uma boa empresa, procure o CIEE – Centro e Integração Empresa-Escola, Rua Tabapuã, 540 – Itaim – Telefone: (11) 3040-9800, Internet: www.ciee.org.br
Os serviços prestados por esta organização são inestimáveis para o seu futuro profissional. A instituição é excelente, desde o atendimento no balcão ou por telefone, até o tipo de ajuda que poderá lhe dar.
Informe-se dos vários programas, eventos e treinamento oferecidos e talvez você se encaixe em alguns programas, inclusive, dirigidos para faixas etárias maiores.
Lembre-se: Os estagiários que participam da empresa júnior, do diretório acadêmico e de esportes, são sempre os que mais se destacam, além, é lógico, dos primeiros alunos da turma.

AGÊNCIAS DE EMPREGO

As agências de emprego são, hoje, segmentadas por faixa etária, especializadas por nível hierárquico nas empresas, para trabalho temporário, por tipo de trabalho, desde a mais simples função administrativa, até técnicos e cientistas.
Este não é o caminho mais fácil. Geralmente você passa por testes sofisticados e muitas entrevistas de pré-seleção, e, nem sempre vai ser chamado e, muitas vezes, fica esperando uma resposta que nunca vem.
Os caçadores de talentos são bastante exigentes e, quanto maior o nível hierárquico, mais difícil ficam os testes. Muitas destas empresas nem anunciam vagas. Elas vão buscar os executivos diretamente na fonte, isto é, aqueles, de preferência empregados nos concorrentes, já com currículo e experiência comprovados e muito bem recomendados.

CONSULTORES ESPECIALIZADOS

Os consultores de recrutamento e seleção, cada vez mais se especializam em determinado tipo mão de obra qualificada e atuam em certos segmentos bem definidos.

Alguns fazem o processo de *outplacement*, isto é, recolocação no mercado de trabalho por conta da empresa que está despedindo, para achar uma recolocação em outra empresa. Mas isto, apenas para alguns funcionários dedicados e de importância estratégica no mercado.
Algumas empresas mais avançadas em técnicas de Recursos Humanos, contratam consultores especializados também para fazer um serviço de *inplacement*, isto é, *realocar* a mão de obra que restou na empresa, depois da dispensa em massa nos programas de demissão voluntária ou de aposentadoria precoce.
Esses serviços são bastante sofisticados, pois permitem que a força de trabalho seja redistribuída no novo organograma, mais enxuto, preparando, inclusive, os planos de carreira individuais.
Esse processo é chamado de Desenvolvimento Organizacional que está ligado ao Plano Estratégico de crescimento e evolução da empresa e que prepara o Plano de Reciclagem da mão de obra.
O objetivo é a aproveitar a prata da casa.
Mas, somente, os melhores qualificados terão chances.
Esses consultores, quando contratados por grandes empresas, prestam um serviço inestimável, não só ao cliente, como também aos funcionários que passam pelo programa, pois encontram as verdadeiras vocações profissionais dessas pessoas e orientam as carreiras do futuro.

SINDICATO E ASSOCIAÇÕES

Essas entidades também se preocupam com a mão de obra dos seus associados, promovendo palestras, seminários, *workshops* e até cursos mais longos voltados para o setor que representam.
Dispõem de boletins informativos, ofertas de emprego e artigos sobre a área de atuação, muitas vezes promovendo o recrutamento e seleção de candidatos a empregos, buscando ajudar tanto o empregador quanto os empregados.
Podemos citar o Centro de Solidariedade ao Trabalhador, que conta com o apoio do Ministério do Trabalho e a Força Sindical – Sindicato dos Metalúrgicos de São Paulo e Mogi das Cruzes, Rua Galvão Bueno, 782 – Telefone 0800-55-8511

Disque Tecnologia USP – 211-0801
SIMPI – 852-5211
SIMPEC – 280-5083

CÂMARAS DE COMÉRCIO E ASSOCIAÇÕES

Em virtude dos altos investimentos estrangeiros no país, estas instituições vêm promovendo, não só negócios entre brasileiros e estrangeiros, mas também buscando orientar profissionalmente a mão de obra disponível no mercado. Se você tem alguma ligação de família, ou fala uma língua estrangeira, ou é de origem daquele país, procure se aproximar dessas Câmaras, pois, no mínimo, você vai aumentar sua relação de contatos, podendo oferecer seu trabalho para as empresas membro.
Câmara Americana de Comércio – São Paulo
Internet: www.amcham.com.br/employment
Employment Supplement
Rua da Paz, 1431 – telefone (11) 51 803 804

Associação Comercial – 244-3030
Associação do Empresários da Pequena e Média Empresa – 574-5511
Alshop – 889-0505
Sebrae/SP – 0800-780202
FCESP – Federação Comercial do Estado de São Paulo – 3179-3800
Senac – 236-2011
Senai – 0800-551000

AS COOPERATIVAS DE TRABALHO

Essas organizações de trabalho foram e são um sinal de que o mercado de trabalho está mudando de forma. São cooperativas profissionais que oferecem mão de obra especializada e treinada, sem vínculo empregatício da CLT. Está sendo mais uma saída para o desemprego.
Todas as informações necessárias para você conhecer o que estas entidades podem lhe ajudar estão disponíveis na Internet.

COMO PREPARAR-SE PARA A SEGUNDA CARREIRA SOZINHO?

Neste fase, você vai ver como sobreviver à crise do desemprego e avaliar quais são as suas chances de transformar-se em um pequeno empreendedor ou encontrar oportunidades de trabalho em outras condições que não a de empregado.

QUEM SOU EU? AUTO-AVALIAÇÃO
Faça um retrospecto da sua vida pessoal e veja como você se desenvolveu.
"A proposta parte do autor americano, John Wareham, no livro "Secrets of a Corporate Headhunter" (Os Segredos de Um Caçador de Cabeças e a Crise da Meia Idade). Você vai saber quais são os segredos de um caçador de talentos.
Como se auto-avaliar é o início do exercício o qual você poderá fazer por sua conta e risco ou buscar auxilio profissional especializado.
Para o executivo ter a oportunidade de realizar o sonho de um futuro profissional de sucesso, necessário se faz começar a analisar o papel e a influência de seus familiares no seu destino. Existem duas condicionantes comportamentais a serem analisadas: a sua herança genética e as condições do ambiente familiar em que foi criado.
O poder de motivação para vencer os desafios da vida profissional provavelmente foram passados no nível do inconsciente ao longo dos seus primeiros anos de vida. É o que vai determinar a influência dominante de seu caráter.
Portanto, ao analisar sua origem familiar, você poderá identificar seus pontos fortes e fracos. As questões variam dos aspectos psicológicos de uma gravidez desejada, até a projeção nos filhos do sucesso que foi negado aos seus pais.
A partir da avaliação das condições abaixo, você poderá, com um grau razoável de certeza, predizer o seu futuro profissional e o que vai fazer com sua vida profissional.

A impressão causada nos primeiros cinco anos de vida vai imprimir, no subconsciente, imagens indeléveis. Cuidado, pois ao mexer com essas emoções, pois poderão surgir desconforto e instabilidade psicológica

A aventura da auto-análise é um risco para certas pessoas mais sensíveis que devem procurar um profissional especializado.

A avaliação deverá abranger desde o local do nascimento, o sexo e o nome, a religião, a educação em casa e as expectativas familiares em relação ao seu futuro. São todos elementos que influenciarão bastante sua trajetória.

A primeira condicionante é a geográfica, pois marca o país onde você nasceu, o Estado, a cidade, o bairro e casa em que morou na sua infância. Tudo isso irá influenciá-lo profundamente no seu futuro profissional.

Quem nasce no USA, no Brasil ou na Etiópia, terá chances e oportunidades de crescimento bem diferentes, pois as oportunidades educacionais oferecidas pelo poder público e pelo grau de desenvolvimento econômico-social que um país de primeiro mundo pode oferecer, proporcionam visões bastante diversas dos outros.

As escolas ou universidades que freqüentou, as amizades que fez, os vizinhos com quem conviveu, vão alterar os seus valores, inclusive em relação ao modelo de herói que você gostaria de adotar.

A segunda condicionante é o seu lugar na família por idade e sexo. Se você é um irmão do meio que não tem a preferência que o pai dá ao primogênito, nem o carinho e atenção do caçula, também vai lhe trazer traumas de comportamento difíceis de superar .

Se você nasceu mulher entre irmãos homens, poderá permanecer eternamente superprotegida e seu desenvolvimento profissional ser retardado até a sua maturidade. Além dessas circunstâncias que identificamos a título de exemplificação, existem inúmeras outras que deixamos de considerar neste texto, pois não é o objetivo final da mensagem

A terceira condicionante é o seu nome e sobrenome. Se nome é forte, fácil de pronunciar e bonito, suas chances de sucesso aumentam na mesma proporção. Pelo contrário se é jocoso ou feio, será um obstáculo na sua carreira.

Se você tem um nome difícil de pronunciar ou entender talvez seja mais inteligente usar um apelido mais fácil de memorizar. O nome e sobrenome são a sua marca pessoal e muito importantes, pois não é por acaso que empresas gastam milhões de dólares para criar um nome e logotipo que sejam reconhecíveis pelo mundo.

A quarta condicionante é a religião de infância na qual seus pais o educaram que também exerce um papel fundamental em seu crescimento. A título de exemplo, enquanto o catolicismo prega a pobreza material como salvação para o céu, o protestantismo e as novas “religiões” evangélicas defendem a prosperidade e a riqueza material nesta vida.

A quinta condicionante são as expectativas familiares que se processaram durante sua infância e adolescência. Muitas vezes, os pais nem percebem quão profundamente podem influenciar o comportamento de seus filhos, podendo alterar significativamente a sua trajetória de vida e profissional.

Nos costumes educacionais cristãos do mundo moderno do ocidente, se privilegia o sistema de punições e recompensas aos filhos na criação em casa. Em contraposição a esse sistema, os filhos também punem ou recompensam seus pais, podendo causar um grande mal a eles mesmos quando querem puni-los ou adotar um comportamento de acordo com as sua expectativas, recompensando-os pelo esforço de lhes proporcionar uma vida boa e cheia de oportunidades, mas condenando-se a ter uma profissão que não foi uma opção, mas sim uma escolha da família.

Na busca de agradar aos pais, os filhos poderão gastar suas energias tentando ser iguais ou melhores do

que eles, obedecendo-os e atendendo às suas expectativas e, muitas vezes, podem não ser felizes ou encontrarem dificuldades na escolha do seu próprio destino.
Em contraposição, a criança ou jovem, buscando se auto-afirmar e achar as respostas para vida, no esforço de tentativa e erro, poderá experimentar alternativas nem sempre compensadoras, ao se rebelar contra a autoridade paterna dominante. Exemplos de comportamento agressivo são bastante comuns e até mutilações físicas tais como furos na orelha, "piercing" ou cabelos estranhos e vestimentas espalhafatosas são demonstrações dessa revolta, causando grande decepção aos pais, afastando-os da difícil tarefa de educar seus filhos.
O comportamento ideal, face às dificuldades crescentes de sucesso profissional na vida futura, que nos parece mais adequado aos jovens de hoje, é atender e superar às expectativas dos pais, com o objetivo de se beneficiar e prosperar em suas atividades profissionais e de vida.
Após esta avaliação, o executivo tende a duvidar do seu futuro sucesso.
Segundo o professor Daniel Levinson "Um homem sente que por volta dos seus 40 anos não pode ser mais um jovem promissor."
Neste momento da vida pessoal e profissional, o executivo se questionará com relação a sua carreira, pois o sucesso retardado é sucesso negado e a promoção preterida ou a demissão poderão acontecer quando menos se espera. Muitas vezes, até os executivos que cresceram na empresa e atingiram funções ou cargos de primeira linha com esforço, podem esmorecer suas atividades pois o desgaste foi grande demais para recompensa-los. Se o sucesso causou doenças psicossomáticas, seu interesse decresce e a empresa poderá se ressentir de sua falta de entusiasmo e talvez, seja o momento certo para se criar uma nova situação, tornando-se empresário.
Buscar atualização dos conhecimentos, novas atividades ou talvez, uma corda para se segurar, serão as novas alternativas para amenizar o estresse.
Geralmente, um executivo ou empresário de sucesso, desenhou em sua juventude, um modelo ideal de comportamento que o levaria à vitória profissional, baseado num mentor.
Esse mentor pode ter sido o pai, um professor ou o seu primeiro empregador que lhe inculcou novos valores, novas idéias que colaboram para o crescimento da sua auto-estima.

Veja abaixo um resumo para você se auto-avaliar.

QUEM SOU EU?

- Onde você morou ou viveu?

País, Estado, cidade, bairro, amigos, escola

- Qual é o lugar que ocupa na família?

Idade, sexo, posição, irmãos

- Qual é o meu nome?

Marca pessoal

- Qual é a minha religião?

Ajuda e equilíbrio espiritual

- Quais são as expectativas familiares?

Pais, família, mentor"

OBS: O trecho acima foi transcrito do livro “De Executivo a Empresário” do autor Roberto Cintra Leite, publicado pela Editora Campus em 1998, com sua autorização.

Todo o desenvolvimento profissional está diretamente relacionado com a sua faixa etária, pois tudo é uma questão de amadurecimento psíquico e comportamental.
A maioria das pessoas se encaixam no perfil que desenhamos a seguir, mas existem exceções à regra ou condições especiais para alguns privilegiados. Portanto, avaliamos a média do ser humano para daí, tirarmos algumas conclusões a respeito.

A PRIMEIRA FASE PROFISSIONAL

Partimos do pressuposto que você está na faixa dos 20 a 25 anos de idade e teve a chance de estudar até atingir o curso universitário. Nessa fase, você está em busca de conhecimento técnico profissional. Durante a formação escolar é difícil decidir se você está na profissão correta ou de futuro promissor, o que torna mais difícil ainda decidir-se por uma carreira ou até mesmo previamente definir e planejar o seu futuro profissional. Muitos estudantes, hoje, abandonam cursos universitários no meio, por falta de orientação.
Há muitos anos atrás, iniciou-se no Brasil a moda de fazer testes vocacionais, que logo foi abandonada.
Esse tipo de teste devia ser obrigatório na fase do pré-vestibular, isto é, ainda durante o estudos de segundo grau, onde as instituições de ensino, quer sejam privadas ou governamentais, deviam oferecer esta oportunidade a todos os estudantes secundários, visando orientar sua carreira para evitar a evasão escolar, alocar melhor o corpo discente das universidades e evitar o desperdício de dinheiro, bem como evitar frustrações e não gastar o tempo dos vestibulandos. O planejamento de carreira é uma atividade necessária ao país, pois é no nascedouro de uma profissão que se definem os destinos da nação.
Nesse processo, o plano de vida da pessoa tem uma importância muito grande, cujo objetivo é adequar a profissão ao projeto de vida de cada indivíduo.
Nas empresas bem organizadas, não se investe dinheiro em treinamento de pessoas que não tenham habilidades básicas para receber a capacitação que a empresa necessita.
Tudo isso é planejado através de testes de avaliação e acompanhamento da carreira do funcionário. Não se gasta dinheiro com as pessoas erradas.
Os testes vocacionais deveriam ser feitos pelo governo, através do MEC – Ministério da Educação e Cultura, que devia seguir os padrões da iniciativa privada, no mínimo, para não despender recursos públicos em educação gratuita para quem não vai colaborar para o desenvolvimento do país.

A SEGUNDA FASE PROFISSIONAL

Durante a 1ª fase você deve, além de estudar, procurar estágios profissionais nas empresas, desde o primeiro ano da faculdade. Somente assim, você poderá adquirir a experiência exigida pelo mercado de trabalho, pois hoje algumas empresas, ao oferecer estágio ou um programa de “*trainee*” para alunos, solicitam pessoal com experiência anterior.
Nos parece absurdo ou até incongruente exigir experiência anterior para quem vai começar a aprender na prática. O que talvez estes recrutadores estejam tentando mostrar ao mercado, é que preferem estagiários que já tenham passado pela etapa obrigatória de obtenção do diploma, isto é, as empresas querem um “*trainee*” e, com isso, economizar tempo e dinheiro.

Supondo que você foi efetivado na empresa na qual era "*trainee*", e entrou na fase de especialização, isto é, a escolha da área da empresa na qual você se adaptou melhor. Nessa faixa etária de 25 a 30 anos de idade sua preocupação é, também, relativa ao seu salário, porque você precisa acumular recursos financeiros para comprar um carro, um apartamento ou até casar-se.
Essa fase é de vital importância para que a sua escolha profissional esteja adequada ao seu projeto de vida, uma vez que você já deve estar envolvido com outras pessoas, ou seja, tem mulher e filhos. Sua carreira não é mais só sua e da empresa. Ela é também da família que está começando.

A TERCEIRA FASE PROFISSIONAL

Na faixa etária de 30 a 35 anos, sua importância na empresa já cresceu e sua posição está consolidada.
Você já economizou dinheiro por 10 anos, desde o início da carreira e acumulou um pequeno patrimônio que lhe permite uma vida econômica mais estável.

A QUARTA FASE PROFISSIONAL

Nessa faixa dos 35 anos aos 40 anos você já deve ter chegado ao cargo de chefe de departamento ou de gerente, no mínimo. Se você já é Diretor, tanto melhor. Sua carreira é considerada de sucesso.
Você já testou sua capacidade como executivo na gerência de pessoas, consolidou sua liderança e seu "*status*" sócio-econômico e profissional.

A QUINTA FASE

Dos 40 anos em diante, você começa a se questionar se o sacrifício valeu a pena ou não. Seus filhos já são adolescentes, sua mulher tem outra profissão, seus compromissos com a família foram relegados ao segundo plano e você se encontra com dúvidas a respeito de sua carreira. A reflexão é uma certeza, pois todos nós passamos por essa fase crítica de decisões difíceis.
Se já é o principal executivo da empresa em que se encontra, ótimo. Você tem duas chances: ou chega à presidência ou torna-se sócio, caso contrário, sempre será um executivo que poderá ser desligado da empresa a qualquer momento, pelos acionistas ou proprietários, ou até desbancado por um outro executivo em fase de crescimento.
Essa é a realidade dura e crua do nosso mundo empresarial. Por esse motivo é que empresas têm planos de bonificações em ações ou quotas da sociedade para motivar os executivos mais competentes a permanecerem na empresa.
Por outro lado, se não lhe ofereceram sociedade, associação ou qualquer outro pacote de benefícios, está na hora de se preocupar com o seu futuro e, talvez, partir para um negócio próprio onde ninguém vai dispensá-lo sumariamente, sem prévio aviso.
Lembre-se: "Sucesso retardado é sucesso negado".

Vimos até agora as fases profissionais delimitadas pelo crescimento físico cultural e mental das pessoas.

Veremos, a seguir, as fases de crescimento pessoal dentro da família e do ambiente sociológico em que você se encontra. Com essas informações você vai verificar como o seu projeto de vida pessoal interage como o seu projeto de vida profissional, podendo concluir ou mesmo prever, com razoável grau de certeza, o seu futuro.
Veja abaixo, um resumo do crescimento profissional em relação a sua faixa etária.

EM QUE FAIXA ETÁRIA ESTOU?	
FAIXA ETÁRIA	FASES PROFISSIONAIS
20 a 25 ANOS	Formação/Estudos
25 a 30 ANOS	Especialização/Acumular recursos
30 a 35 ANOS	Estabilidade sócio-econômica
35 a 40 ANOS	Consolidação dos Recursos e capacidade
40 em diante	Avaliação Vida X Profissão Novos negócios/oportunidades

QUEM SOU EU?

AUTO-AVALIAÇÃO

"A CRISE DA MEIA IDADE"

O assunto tratado neste estudo, enfoca a crise do meio da carreira do executivo e tenta auxiliar na superação dos obstáculos, propondo atalhos aos difíceis caminhos do trabalho por conta própria, ao se tornarem empresários.
Geralmente, a primeira crise se inicia por volta dos 35 anos, onde o executivo sente o amargor do fracasso ou a agonia do sucesso.
O autor acredita em uma teoria alternativa, pela própria experiência vivida, nos ciclos biológicos: essas transformações acontecem de sete em sete anos.
A crise da meia idade do executivo se instala mesmo, por volta dos 42 anos, quando um ato falho pode estragar sua carreira anterior. Ele inicia a procura de algo diferente para tentar suportar o seu estresse, mudando de empregador, juntando-se a uma organização de serviços, realizando trabalhos comunitários, dando mais atenção a sua família ou se preocupando mais com sua saúde física e emocional. Para tanto, vai em busca de auxílio externo profissional para tentar superar a crise e suas dúvidas existenciais e continuar a sua experiência como executivo.
A "andropausa" profissional chega por volta dos cinqüenta anos e o executivo se conscientiza que começar de novo, nessa altura do campeonato, é quase uma taça perdida.
Sua família já não necessita de tantos cuidados, seus filhos já saíram de casa e se preocupam com sua própria vida (Cuidado pois hoje, em face de desajustes sociais e econômicos, eles podem voltar a morar em sua casa, inclusive com netos). Sua mulher na mesma faixa etária já está se preparando para uma aposentadoria calma e tranqüila, seus pais provavelmente já morreram e aí vem a grande questão. Será que valeu a pena tanto esforço em trabalhar para os outros e ganhar dinheiro e *status* social?
Talvez seja tarde demais para começar de novo a trabalhar para você mesmo em seu negócio próprio? O que fazer agora?
Não caia na armadilha sentimental de quem está se sentindo mal amado, arrumar uma amante de verdade, pois o seu grande amor ao trabalho já foi vivenciado e agora não é a melhor hora para esse tipo de esporte caro e desgastante.
Considero que a idade ideal para se conseguir desvencilhar da carga de executivo e deixar de ser mais um escravo branco, está na faixa limite dos 42 anos de idade, onde sua experiência e fôlego para o trabalho ainda são compatíveis.
Nessa idade, você ainda poderá tentar fazer um trabalho que realmente goste e, melhor ainda, trabalhar no seu ritmo e somente em seu benefício, sem dar satisfações a ninguém mais, a não ser você mesmo.
A grande etapa da sua vida, onde a criatividade para dar as soluções às questões difíceis como esta, se revelam na faixa etária dos quarenta.

SER OU NÃO SER EMPREGADO?

“Se você refletiu sobre tudo o que dissemos anteriormente, deve se questionar, agora, se o seu perfil é adequado para ser um empregado ou um empresário, antes de ser lançar na aventura do mundo dos negócios.
Nem todo profissional pode ser empreendedor, pois além de não possuírem as características inatas dos empreendedores, ainda não existem cursos de empresário. Por enquanto só existem escolas profissionalizantes que formam empregados.
Enquanto a crise se desenrola, os meios acadêmicos e o governo deveriam estar preocupados com esse tipo de treinamento de empreendedores, mas infelizmente não estão tomando iniciativas pioneiras nesse campo.
Para tornar-se um empresário com maiores chances de sucesso, o profissional, de preferência, deverá passar pelas funções executivas como empregado em uma empresa, como se fosse um estágio profissional, onde vai poder testar sua capacidade empreendedora e atuar como se a empresa fosse dele.
O empregado que pensa e age como patrão, tomando conta da empresa já tem uma vantagem em relação aos outros que não tiveram essa oportunidade.
O funcionário, ao assumir funções gerenciais executivas, tem que aproveitar a chance de se testar e ver como se sai nas tarefas de gestão empresarial.
Hoje, o que revela a sua capacitação é o numero de projetos que gerenciou.
Para tanto, precisa colocar-se na posição de administrador de projetos inovadores e tomar a iniciativa e se oferecer como responsável, propondo novos projetos em sua área de atuação.
Nesses projetos, deverá tomar a liderança de pessoas e de equipes para conduzi-las aos resultados esperados pela alta administração da empresa.
Se possível, deve avaliar quais decisões foram as mais acertadas, em relação aos erros que fatalmente acontecerão. Ainda bem que o dinheiro despendido no projeto é do patrão e não seu. Se der errado, ou você será demitido como se faz no Brasil, ou se tiver um patrão inteligente, este lhe dará outras chances.
O executivo, para gerenciar projetos, precisa ler muito, estudar matérias e assuntos pertinentes às atividades. Precisa também saber escrever bem, não só para preparar apresentações na empresa, como também reaprender a falar para poder expor suas idéias, claramente, aos vários públicos da empresa, como por exemplo, a imprensa especializada, a alta direção, os acionistas, enfim, a todas as platéias envolvidas. O aprendizado só acontecerá, quando o gestor do projeto encontrar alternativas viáveis para se safar das dificuldades que surgem naturalmente.
Os executivos, acima de 40 anos, conhecem pouco de informática, utilizam somente os programas básicos e poucos usam a Internet. Para controlar seus projetos, certamente terão que voltar aos bancos escolares e estudar computação.
A atividade de planejamento dos nossos executivos deixa muito a desejar pois eles não foram treinados para tal fim.
Na pequena e média empresa, ou não há tempo, ou não se dispõe de capacidades internas para gerenciar projetos.
No processo de planejamento estratégico, é o momento onde as grandes idéias inovadoras surgem. Novas oportunidades de mercado são identificadas e nichos de mercado são descobertos repentinamente.
Muitas vezes, essas inovações exigem que o gestor responsável pelo projeto seja obrigado a reciclar-se tecnicamente para poder bem executar as suas novas atividades.
Geralmente, projetos são elaborados por equipes multidisciplinares, dentro de departamentos da empresa. Este esforço exige relacionar-se muito bem com pessoas, sob risco de por tudo a perder.

Outra preocupação é o cronograma físico financeiro do projeto, onde o responsável terá que estar atento ao orçamento e ao prazo de execução das atividades. Poder entregar o projeto final dentro do cronograma já é uma vitória".

Enfim, o aprendizado necessário para você ser um empresário pode ser a realização de projetos e sua administração, como se fosse uma empresa autônoma.

Para saber mais, como gerenciar projetos, leia o livro "De Executivo a Empresário" do mesmo autor deste texto, publicado pela Editora Campus.

Ao final deste período de treinamento como executivo, com a experiência adquirida, a sua coragem para aventurar-se no mundo dos negócios independentes vai aumentar.

Se você já treinou bastante como empregado, talvez você possa arriscar a tornar-se empresário.

Veja abaixo as questões que você deve avaliar antes de decidir se vai, ou não, abrir um negócio próprio e deixar de ser empregado

COMO AVALIAR SUAS CHANCES?
TESTE SUAS HABILIDADES COMO O EXECUTIVO!

"VEJA OS PASSOS NECESSÁRIOS PARA SE TORNAR UM EMPRESÁRIO"

- "Você já gerenciou projetos de sua própria iniciativa que geraram resultados positivos e comprovados?
- Você já conseguiu liderar pessoas de sua equipe conduzindo-as aos resultados esperados?
- Você tomou decisões acertadas que evidenciaram a sua razão sobre a matéria abordada?
- Você já publicou em revistas especializadas ou jornal de boa circulação, os seus projetos e as suas experiências profissionais?
- Você conhece bem informática e Internet?
- Você sempre buscou alternativas viáveis para solucionar os problemas encontrados?
- Você sempre planejou a execução das atividades e/ou funções dentro de critérios inovadores e abrangentes?
- Você já identificou novas oportunidades de mercado e desenvolveu novos "nichos" complementares ao negócio de sua empresa?
- Você continua buscando informar-se melhor tecnicamente através de cursos na execução das suas atividades?
- Você acredita ser capaz de ganhar dinheiro com sua capacidade profissional dentro da sua especialidade?
- Você considera a hipótese de, se não der certo a experiência, retornar a ser empregado, correndo o risco de ficar desempregado?
- Você conseguiu se comunicar bem com todos os tipos de pessoas que se relacionam com sua atividade profissional?
- Você sempre analisa e leva em consideração os aspectos "macro" de natureza externa fora de seu controle para a tomada de decisões?
- Você teria capacidade financeira para investir e continuar no novo negócio pelo menos por um

ano sem faturamento derivado de suas atividades empresariais?
- Você tem a capacidade de administrar o seu tempo na realização de várias tarefas concomitantes?
- Você tem saúde física e mental suficiente para encarar o trabalho com perseverança e esforço?
- Você está atento e tem senso de oportunidade, aproveitando aquelas que lhe parecem mais adequadas?
- Você consegue traduzir profissionalmente a sua criatividade, transformando as idéias em fatos?
- Você conseguirá administrar, produzir, vender, e controlar financeiramente a sua atividade empresarial?
- Você seria capaz de desenvolver as atividades de marketing e relações públicas do seu negócio?
- Você tem entusiasmo e demonstra um grande amor pela atividade empresarial de sua escolha?
- Você adotaria uma postura ética e moral na administração dos seus negócio?
- Você já tem o primeiro cliente em potencial?
- Você já se sente forte, com coragem de partir para o empreendimento?

Se você respondeu positivamente a mais de 80% das questões acima você poderá montar já o seu próprio negócio e realizar o seu sonho profissional.

Caso você não tenha conseguido este índice, poderá continuar sendo um executivo empregado, mas não deve desistir de seu sonho.

Prepare-se e desenvolva suas habilidades, necessárias ao estabelecimento por conta própria, fortalecendo seus pontos fracos e aperfeiçoando os seus pontos fortes até que você consiga responder a mais de 80% dessas questões positivamente.

Não basta só você se conhecer e ter testado suas habilidades na empresa que se encontra. Para se lançar no mundo dos negócios, ainda são necessárias outras condições inerentes ao caráter dos homens, que fazem acontecer coisas.

Essas qualidades quase sempre são inatas e naturais da personalidade desses empreendedores, portanto, veja, a seguir, quais são as condições que permitirão aumentar o índice de sucesso como empresário".

Fonte: De Executivo a Empresário, de Roberto Cintra Leite, Editora Campus Ltda. – 1998 – Rio de Janeiro –Brasil .Texto reproduzido sob autorização da Editora Campus

Agora que você já treinou como executivo poderá pensar em ser empresário. Veja o que é ser um empreendedor.

TESTE SEU ESPÍRITO EMPREENDEDOR COMO EMPRESÁRIO?

Aproveite bastante essa fase de transição, necessária, para você continuar a se avaliar, mas agora como provável empresário.

Algumas características de comportamento empreendedor são extremamente importantes para o seu sucesso empresarial.

Veja abaixo algumas delas:

ESFORÇO PESSOAL/TEMPO

Todo empresário, trabalha mais horas do que um profissional empregado. Portanto, se você está disposto a dar seu tempo para o seu projeto empresarial, não desanime, pois todo o esforço será recompensado diretamente no seu bolso e não do seu patrão.

PROBLEMAS/DESAFIOS

Resolva um problema de cada vez e procure identificar os mais *importantes*, antes, priorizando-os em relação aos *urgentes*. As questões importantes são vitais para o seu negócio, enquanto que as urgentes são circunstanciais.

Certamente, um empresário vai encontrar mais problemas à resolver do que cada um dos seus executivos, pois estes serão a somatória das dificuldades dos outros que, na realidade, são obstáculos da empresa como um todo.

Os desafios são constantes e ultrapassar barreiras é profissão do empresário.

QUALIDADE

Quando se fala em qualidade de produto ou de serviço, o patrão é o último responsável direto pela sua manutenção, sob pena do mercado rejeitar seus produtos. Não é mais o seu chefe que avalia a sua qualidade e sim o consumidor. Quem "*demite*" o empresário é o mercado.

VISÃO/OPORTUNIDADES

O empresário tem que enxergar longe para identificar quais oportunidades o mercado pode lhe dar. A visão do todo da empresa é de vital importância, mas a visão do mercado é mais importante ainda, portanto, planejar é necessário e definir metas parciais a serem alcançadas é a melhor forma de avançar.

DECISÕES

As decisões de um empresário, afetam todos na empresa e seu futuro depende do número de acerto e erros.

A dúvida do que fazer e qual decisão tomar é o dia a dia do empresário. Decidir o seu futuro e o dos seus colaboradores é uma tarefa estressante.

Você tem que ganhar confiança em seus acertos. Achar soluções exige estudar os caminhos certos e buscar exemplos de quem decidiu corretamente. Repito: Mais vale uma decisão errada no tempo certo do que uma decisão certa no tempo errado.

OUVIR OS OUTROS

Para você não errar sozinho, ouça sempre seus colaboradores e a voz do mercado. Saber ouvir é uma técnica imprescindível ao sucesso do seu negócio. Se você fala mais do que ouve, procure, se equilibrar, pois você tem dois ouvidos e uma boca só e, Deus sabe o que faz. Aconselhamento não fará mal algum, portanto pergunte e colecione opiniões de pessoas e outros profissionais que podem lhe ajudar. A

administração participativa leva todos ao compromisso com os resultados da empresa.
Trabalhar com equipe boa e motivada vai gerar lucros, pois todos serão responsáveis por seus erros e acertos.
Quando não souber, pergunte! Não tenha vergonha, pois ninguém nasceu sabendo. É necessário ouvir outras opiniões para elaborar caminhos alternativos e obter a melhor decisão. Onde várias cabeças pensam, melhores decisões serão tomadas.

INSISTÊNCIA

Sua obstinação ou teimosia, com quiser, será reconhecida pelos outros. Não desistir ao primeiro obstáculo é uma características dos vencedores. Dê a volta por cima, pelos lados, pela retaguarda, como quiser, mas ache o caminho das pedras.
Conseguir aquilo que você se propôs, é um exercício de planejamento que deu certo e, o sucesso é atingir as metas que você definiu. A persistência é uma característica dos vencedores.

FRACASSOS

Em países desenvolvidos onde a competência é maior e o preparo dos empresários é melhor, os fracassos, como empreendedor, são considerados hoje, como normais. Quase todos os empresários de sucesso já quase foram à concordata ou falência, e nem por isso desistiram de seu sonho.
Saber lidar com fracassos é a grande arma do vencedor que pode até perder algumas batalhas, mas não perderá a guerra.

RISCOS

Saber enfrentar situações e arriscar é uma constante nos negócios, pois "quem não arrisca não petisca", como diz o ditado popular. Hoje, o risco planejado é menor, desde que você preveja com antecedência o que pode dar errado e tenha descoberto as saídas de situações em que vai se meter.
Para saber mais a respeito das características de comportamento do empresário, leia a página 105 do livro de Executivo a Empresário, com relação ao comportamento pessoal ou faça o teste da página 185 do mesmo livro.

POR ONDE COMEÇAR?

O executivo deve preparar-se para a vida de homem de negócios e portanto, deverá dar os passos certos para tornar-se empresário e planejar cuidadosamente o seu futuro.
"Siga os 10 passos abaixo e inicie a sua transformação de executivo em empresário:

1. Ainda a família é o início de tudo nesta vida, pois esse alicerce será muito necessário em seus momentos de desânimo. Dialogue sobre as possibilidades;
2. Negocie com seus atuais empregadores essas idéias e identifique as oportunidades complementares que venham a beneficiar os dois lados da medalha;
3. Estude as possibilidades junto aos institutos especializados em criação de empresas ou desenvolvimento de novos negócios e identifique seminários e cursos do SEBRAE, (Empretec),da FGV – Fundação

Getúlio Vargas ou da USP – Universidade de São Paulo, sobre desenvolvimento de empreendedores. Estas informações serão muito úteis para definir o seu produto e ganhar experiência prática acumulada por outros empreendedores e pelos professores dos cursos;

4. Verifique, com consultores de empresas que possam lhe auxiliar no estabelecimento das estratégias iniciais e definição do conceito do negócio, descobrindo o nicho de mercado;
5. Economize o seu dinheiro para a formação de seu capital de investimento e de giro e consulte Bancos, Agentes Financeiros ou Consultores para lhe ajudar montar os Planos Financeiros do seu futuro negócio;
6. Busque associados à sua altura que possam complementar sua experiência anterior com especialização técnica, organizacional ou de vendas, diferentes da sua área;
7. Fortaleça os seus pontos fracos, reciclando seus conhecimentos gerais sobre outras áreas, através de cursos rápidos e fortalecer ainda mais os seus pontos fortes;
8. Planeje com cuidado o seu negócio e verifique como ele se situa no mercado, junto aos concorrentes, público-alvo, legislação, governo, fisco, setor de economia, e outras variáveis externas;
9. Comece pequeno e prossiga com o objetivo de executar um crescimento modular nas instalações e de outros recursos disponíveis;
10. Inicie a implantação do seu negócio somente após ter amadurecido a idéia inicial;

Qualquer plano pessoal, profissional ou empresarial necessita um projeto a ser seguido e gerenciado.

Grandes projetos megalomaníacos às vezes fracassam e causam danos irreversíveis as pessoas, ao ambiente e a economia".

Pense grande, mas inicie pequeno. Pense globalmente, mas haja localmente.

Se você não se interessou na sua preparação como futuro empreendedor, veja na próxima fase, como fazer o longo caminho de volta, para tentar ser de novo mais um executivo em busca de emprego.

Se você desistiu de ser empresário, você poderá ainda ter esperanças ao ler os próximos fascículos, pois estará entrando na fase III do Manual de Sobrevivência onde vai ver que - VOCÊ AINDA TEM CHANCES DE SER EMPREGADO.

Roberto Cintra Leite é sócio-diretor da Cintra Leite Consultores, membro da Horwath International e **Gizelle Sanches** é consultora especializada em Recursos Humanos e Planejamento de Carreira. E-Mail: clc@cintraleite.com.br

FASE III

VOCÊ AINDA TEM CHANCE DE SER EMPREGADO

Autores: Roberto Cintra Leite e Gizelle Sanches

- Não brinque em serviço!
- Como manter o seu emprego?
- Como sobreviver à crise do desemprego?

COMO GARANTIR O SEU EMPREGO?

Para ter chances de voltar a ser empregado, você precisa saber qual é o conceito da palavra EMPREGABILIDADE**.**
Empregabilidade é um termo atual que significa criar condições propícias para tornar-se empregável através de melhor qualificação profissional.
Como você já percebeu, as empresas desejam atrair e manter a mão de obra mais capacitada disponível no mercado.
Para ajuda-lo a se tornar ***empregável,*** este texto lhe dará uma orientação de como garantir o emprego e fazer o seu próprio plano de ação para reconstruir a carreira.
Se você vai tentar achar uma recolocação no mercado de trabalho, ainda como empregado, certas atitudes deverão ser excluídas do seu comportamento, pois do contrário as chances de se reempregar serão pequenas.
Não arranje desculpas para agir e não fale como se você fosse o todo poderoso.
Seguem abaixo, uma série de afirmações que eram muito comuns antigamente, quando existiam muitos empregos e os funcionários costumavam falar demais sem pensar nas conseqüências.
Veja se você se enquadra em alguma destas frases:

O QUE O PROFISSIONAL MODERNO JAMAIS DEVE FALAR

- Do meu jeito é melhor! (Individualista)
- Eu não pensei que era urgente. (Acomodado)
- Este problema não é comigo! (Falta de espírito de equipe)
- Eu não sabia que era para continuar. (Falta de iniciativa)
- Só faço o que o chefe mandar. (Dependência)
- Eu não podia adivinhar que era para fazer deste jeito! (Desinteresse)
- Eu não ganho para fazer este tipo de serviço. (Interesseiro)
- Pergunte ao responsável como deve ser feito. (Não assume a responsabilidade)
- Não lembrei o que você havia pedido. (Falta de atenção)
- Não sabia da importância desta informação! (Desligado)
- Estou cheio de serviço, deixe para depois. (Desorganizado)
- Eu já dei essa informação. (Não colabora)
- Não estou sabendo de nada! (Desinformado)
- É melhor não fazer, isso vai dar o maior trabalho! (Preguiçoso)

Como você viu, esse é o perfil do anti-executivo, isto é, aquele tipo de comportamento que hoje não se admite mais em colaboradores. A cada afirmação corresponde um comportamento negativo.

As empresas, hoje, exigem um comportamento pró-ativo e muito mais positivo dos seus funcionários. Se falar como exemplificado acima, certamente seu novo emprego vai durar pouco.

Atualmente, o mercado de trabalho exige um nível maior de capacitação profissional. Portanto, quanto mais você investir no desenvolvimento de suas habilidades, maior será a sua chance de garantir a sua empregabilidade.

Segundo Roberto Shinyashiki, existem cinco habilidades importantes que fazem um campeão:

1) *Velocidade* - Para competir num mercado cada vez mais globalizado enfrentando a concorrência, a rapidez em obter e dar informações torna-se um diferencial de sucesso.

2)*Polivalência* - O profissional tem que ter a capacidade para desenvolver várias atividades com qualidade satisfatória. São os chamados MULTIFUNCIONAIS.

3)*Visão* - É necessário ter visão para identificar as ameaças e estar atento às oportunidades oferecidas pelo mercado para investir e crescer.

“Hoje, o maior desafio dos campeões é enxergar nas crianças, jovens e novos funcionários os gerentes e diretores de amanhã”, ou seja, o desafio dos campeões é descobrir talentos.

4) *Capacidade de Realização* - Para obter sucesso é importante que o profissional conheça bem o seu ramo de atividade e as habilidades para realizar o seu sonho e assumir responsabilidades e prazos.

5) *Entender de Gente* - Esta é a habilidade mais importante. Por mais virtual que seja uma empresa, ela ainda depende de funcionários, fornecedores e clientes que, como seres humanos, não podem ser simplesmente substituídos por máquinas. A automação industrial ou comercial e principalmente de serviços, dependem de qualidade de mão de obra competente.

Conclusão: As habilidades se complementam e cada uma delas contribui para a formação do perfil do profissional campeão. Se você possui somente três delas, provavelmente, tem grande chance de não ser admitido na empresa.

Veja abaixo quais são as características dos campeões

AS CARACTERÍSTICAS DOS CAMPEÕES
1.VELOCIDADE 2. POLIVALÊNCIA 3. VISÃO 4. CAPACIDADE DE REALIZAÇÃO 5. ENTENDER DE GENTE Autor: Roberto Shinyashiki

Fonte: Livro: "A Revolução dos Campeões" – Autor: Roberto Shinyashiki – Editora Gente –36ª Edição (sem autorização ainda).

CONHEÇA O PLANO DE EXPANSÃO DA SUA EMPRESA

Se você conseguiu um emprego, mas não sabe para onde vai a empresa, você também não saberá para onde vai o seu novo emprego.
Veja a seguir porque o Plano de Expansão da empresa está intimamente ligado ao seu Plano de Carreira.
O primeiro passo é verificar se o Plano de Expansão existe. Muitas vezes o Plano está apenas na cabeça dos seus dirigentes e não foi divulgado aos seus funcionários.
A empresa deve ter um Plano de Expansão para sobreviver à crise, exatamente como você para sobreviver no emprego.
Para poder crescer ordenadamente junto com a empresa, você precisa desenvolver um Plano de Carreira próprio .
O Plano da empresa define os objetivos dela, buscando novas idéias, mais abrangentes, para expandir o seu mercado, procurando criar novas oportunidades de negócios.
As metas e ações devem estar claramente definidas e as decisões devem ser informadas aos funcionários e equipes para que todos possam trabalhar voltados e motivados para alcançar, tanto os seus objetivos profissionais, quanto os empresariais.
Você deve buscar essas informações com a chefia para poder planejar a sua carreira e crescer junto com a empresa.
Este texto vai lhe orientar como preparar-se para **manter o seu emprego** e como participar da expansão dos negócios da empresa.
Veja abaixo o resumo das informações necessárias para você poder montar o seu plano de carreira, adequado ao Plano da empresa.

O PLANO DE EXPANSÃO DA EMPRESA

1. POR QUE VOCÊ PRECISA CONHECER O PLANO DA EMPRESA?

- **Para sobreviver à crise econômica**

A empresa precisa ter um plano para crescer e expandir os seus negócios de forma ordenada. Se você não souber qual é a orientação a seguir, pouco poderá ajudar a empresa no seu esforço para sobreviver a crise. Nesse caso, você deixa de ser necessário, pois não sabe em que direção ela vai e, portanto, também estará desorientado e perdido. Sem um mapa definido não se chega a lugares desconhecidos.
Como dizia Aristóteles Onassis, o grande armador grego, " os ventos não são favoráveis para o marinheiro que desconhece o seu porto de chegada".
Isto significa que não importa de onde o vento venha, você será levado junto. Se sua empresa não sabe para onde ir e não sobreviver à crise, o seu emprego também não sobreviverá, pois você está no mesmo barco.
Se o futuro da empresa está definido, você poderá planejar a sua carreira no sentido dos ventos favoráveis, isto é, se preparando profissionalmente e se capacitando para atender às necessidades da empresa.
Se você souber com antecedência quais são os caminhos da empresa, vai poder se capacitar e se adaptar às inovações e alterações de rumos. Por exemplo: se a empresa lançar no mercado novos produtos e serviços, você terá que aprender algo diferente do que sabe hoje. Portanto, se a empresa sinalizar em uma direção definida, você poderá orientar a sua carreira para chegarem ao porto juntos.

2. PORQUE VOCÊ DEVE ACOMPANHAR O PLANO?

- Para definir seus objetivos e metas mais claramente.

Você poderá definir seus objetivos pessoais e profissionais mais adequadamente ao que a empresa necessita e ajustá-los às sua expectativas de vida e de profissão, isto é, o que você pretende realizar na sua vida em termos de trabalho e de seus interesses pessoais. Portanto, é necessário saber com antecedência o que pretende fazer com aquilo que sabe e quer, para ver se é possível alcançar as metas às quais você se propõe.
Para isso, você deve buscar mais informações, procurar a sua criatividade para desenvolver idéias mais abrangentes e ampliar a sua visão do negócio e de sua vida profissional.

3. QUAIS SÃO OS OBJETIVOS DO SEU PLANO ?

- Buscar uma mudança contínua, isto é, procurar constantemente mudar seus métodos de trabalho, seus hábitos regulares, seu comportamento frente aos desafios do dia a dia, buscando se antecipar as futuras decisões da empresa. Para tanto deverá estar preparado para assumir riscos e desafios e aproveitar as oportunidades existentes. Na medida em que a empresa criar novas oportunidades no mercado, você deve acompanhar essas aberturas para se engajar em novos projetos de desenvolvimento. Portanto, é necessário ter tempo suficiente para se capacitar a realizar novas tarefas e atividades nunca antes desenvolvidas.

4. QUAIS AS VANTAGENS DE CONHECER O PLANO?

- Poder alterar o plano e tomar novas decisões.

Se você souber dos planos da empresa com antecedência, pode alterar seus planos de vida e de carreira e acompanhar as novas decisões que sejam coerentes com aquilo que planejou. Pode até tomar a decisão de deixar o emprego se a empresa pretender transferi-lo para o Acre e sua família não acompanhá-lo.

Mas, se sua esposa e filhos toparem uma mudança de vida, você mantém o seu emprego e pode virar um caso de sucesso nas suas novas atividades, até retornando ao seu posto original, com uma promoção.
A cada alteração de rumo da empresa você poderá ajudar na solução de problemas operacionais. Basta verificar se seus planos são compatíveis com a realidade atual do mercado de trabalho e aceitar o destino, pois talvez essa poderá ser uma solução para ambas as partes, e porque não, até para a sua vida profissional e pessoal. Mudanças são, em princípio, muito motivadoras, pois os desafios são a principal mola propulsora do desenvolvimento pessoal e profissional. Muitas vezes é necessário um pequeno empurrão para que você tome uma decisão que poderá lhe ser benéfica.

- Conhecer melhor os seus pontos fracos e fortes

Quando se buscam ou se aceitam novas oportunidades, é normal surgirem tensões pessoais e familiares, pois ao se deparar com algo desconhecido o medo de errar é grande. Esse é o momento certo para você se conhecer melhor, pois poderá verificar quais são os seus pontos fortes e fracos e crescer, tanto profissionalmente, quanto pessoalmente. Os médicos sempre disseram que as dores do crescimento são normais durante a fase da adolescência, pois os jovens, ao encorparem, sentem os efeitos da dilatação dos ossos. Mas, eles estão crescendo e isso é o que importa. O que você deve almejar é a sua evolução profissional e essa, muitas vezes dói. A empresa passa pelo mesmo processo de crescimento que os seres humanos e, mesmo doendo, não vai deixar de crescer, pois para sobrevivermos em um mercado competitivo temos que chegar à fase adulta e estabilizar o nosso tamanho físico. Biológicamente o que regula o crescimento físico são os hormônios e o DNA que já estão programados automaticamente desde o nosso nascimento. Na empresa isso não acontece naturalmente, mas sim de forma planejada. Para tanto, saber quais são os pontos fortes e fracos das empresas e os nossos, é condição para a evolução.
Veja abaixo um resumo porque você precisa conhecer o Plano de Expansão da sua empresa.

PLANO DE EXPANSÃO DA EMPRESA
PORQUE VOCÊ PRECISA CONHECER O PLANO?
1. Para sobrevier à crise e ao emprego
2. Para servir de orientação aos seus objetivos
3. Para definir os seus objetivos e metas mais claramente
4. Para buscar uma mudança contínua
5. Para poder alterar o Plano e tomar novas decisões
6. Para conhecer seus pontos fortes e fracos

Pergunte ao seu chefe ou ao Diretor da empresa

Você terá que buscar as respostas dentro da empresa para definir para onde ela vai se expandir, até onde ela quer chegar, qual a melhor maneira para atingir seus objetivos. Você deve se oferecer para participar do Grupo de Planejamento e tomar conhecimento do que a equipe e/ou o Grupo estão pensando.
Veja abaixo algumas idéias básicas para orientar você com relação ao seu futuro e o da empresa.

QUAIS SÃO AS FASES DO PLANEJAMENTO EMPRESARIAL ?

ANÁLISE DO AMBIENTE EXTERNO

Se não conseguir as respostas das quais necessita para planejar a sua carreira e manter o seu emprego, você tem que buscar informações no mercado para verificar a influência destes fatores nos negócios da empresa e sentir se ela vai sobreviver à concorrência.

Tente achar as respostas para as questões abaixo.

QUAIS SÃO OS FATORES EXTERNOS QUE INFLUENCIAM A SUA EMPRESA?
Como as influências externas à sua empresa podem afetar o seu emprego:

- **Mercado** - Quem são os consumidores e qual a fatia de mercado? Onde estão os clientes e como chegar até eles? Onde a empresa está instalada geograficamente?
- **Clientes** - Quem são os atuais clientes e os novos? Quais são as suas necessidades? Eles estão satisfeitos? Qual é o melhor preço? A qualidade de produtos e serviços é boa?
- **Fornecedores** – Quem são os fornecedores locais, regionais, internacionais? Qual é o prazo de entrega? Temos as melhores condições de pagamento? Seus produtos e serviços são de boa qualidade?
- **Economia** – Como está a economia do país? Como ela influencia nos preços, custos e impostos?
- **Concorrência** - Quem são os nossos concorrentes? Onde estão localizados? O que estão fazendo e oferecendo aos clientes? Como estão divulgando seus produtos e serviços? Quais são os pontos fortes e fracos da concorrência?
- **Limitações** - Quais são as limitações: financeiras, pessoal qualificado, tecnologia, divulgação? Quais os outros fatores que impedem a expansão da empresa?

Se possível, tente participar do Grupo de Planejamento ou tomar conhecimento de como preparar-se para acompanhar o crescimento da empresa.
Depois de conhecer todos estes itens do Plano de Expansão da empresa onde trabalha, poderá orientar a sua própria carreira e garantir seu emprego.
Agora, veja na atual estrutura de pessoal onde você se encontra, o que faz e como pode colaborar para crescer junto com a organização.

AVALIE SEU CARGO E FUNÇÃO NA EMPRESA

Qual é a sua posição e cargo na estrutura de pessoal? Será que o seu departamento vai existir após o enxugamento da empresa? Onde você poderia estar e que funções você estaria disposto ou capacitado a exercer?
Avalie a sua função para identificar as oportunidades de crescimento definidas no Plano de Expansão da empresa. Exemplos:

Sua empresa vai abrir uma filial na cidade onde você nasceu ou tem família. Peça para ser transferido para lá.
Enquanto você trabalhava na área administrativa terminou uma faculdade de administração, direito, contabilidade ou outra qualquer, que possa se encaixar nas necessidades da empresa. Tente assumir esta nova função.
A sua empresa vai lançar um novo produto/serviço? Ofereça-se para participar do projeto de lançamento e/ou na administração dessa nova unidade de negócios.
Você descobriu uma nova necessidade de produtos ou serviços no mercado e seus atuais clientes precisam disso. Fale com a diretoria e proponha-se a participar do grupo.
A partir dessas informações você pode alcançar um outro cargo mais alto ou ser transferido para outra área, mas, para isso deve se preparar para estudar a nova área de atuação e capacitar-se para tal.
Você deve aceitar novos desafios. Arrisque-se e mergulhe em uma nova área do conhecimento, porque, quem sabe, você poderá ter sucesso nesta nova função.
Veja abaixo quais são suas chances de planejar a sua carreira na empresa, uma vez que você já sabe onde a empresa quer chegar, já definiu onde você está na estrutura organizacional. Agora comece a se preparar para crescer junto com a empresa.

COMO PLANEJAR O FUTURO DA SUA CARREIRA NA EMPRESA

A mudança começa dentro de você!
A tendência é a diminuição das ofertas de emprego. Quem vai continuar no emprego:

- Quem tem uma boa faculdade?
- Quem foi um bom aluno?
- Quem veste a camisa da empresa?
- Quem segue as regras da empresa?

Tudo isso é importante, mas não garante o seu emprego. É preciso mais! É necessário buscar informações complementares.
Queira ou não, você é mais um candidato nesta grande competição. Portanto, é preciso oferecer algo diferente, ou seja, não basta um currículo bem qualificado.
É importante que ele informe as experiências adquiridas e a capacidade de assumir responsabilidades e desafios, quantificando aquilo que você executou ou foi responsável.
Em outras palavras, é preciso:

- Ser o melhor e fazer acontecer
- Fazer mais coisas por dia para aumentar sua produtividade
- Ter ousadia e não adiar tarefas
- Mudar sempre para melhor
- Atualizar-se lendo mais
- Ser criativo e inovar
- Correr riscos maiores
- Saber lidar com seus erros
- Trabalhar melhor em equipe
- Apresentar em público as suas idéias
- Ganhar destaque e ser notado

A responsabilidade de conquistar e/ou manter o emprego é sua e não da empresa, do departamento de Recursos Humanos, do mercado ou do Governo. Como conseguir isso?
Hoje o profissional é avaliado constantemente, não apenas antes ou depois de ser contratado, porque as mudanças são tão rápidas que tudo fica desatualizado da noite para o dia.
Segundo Jimmy Callano em seu livro Ascensão Profissional - 26 Atalhos para o Sucesso, conclui que "**O que importa não é o que você sabe, mas o que você faz com aquilo que sabe" .**
Veja o que as empresas estão fazendo para sobreviver a crise.

QUAIS AS TENDÊNCIAS NAS EMPRESAS?

As empresas estão se reestruturando, diminuindo custos e despesas e adiando investimentos. Em conseqüência disso estão:

- Reduzindo os níveis hierárquicos e enxugando a organização. Atenção, pois seu cargo ou função pode ser fundido com outro, descontinuado ou extinto.
- Buscando profissionais aptos ao trabalho em equipe. Colabore com seus colegas e com as equipes da empresa.
- Delegando mais autonomia e responsabilidades aos funcionários. Aceite desafios e riscos maiores que você aceitaria.
- Dando preferência a profissionais que buscam aperfeiçoamento contínuo. Busque treinamento específico para se capacitar aos novos rumos da empresa.
- Procurando reduzir custos e obter maior lucratividade. Veja quais são as oportunidades de reduzir custos na empresa e proponha algo de diferente para alcançar esses objetivos
- Contratando profissionais com maior visão geral de negócios. Adquira uma visão geral do negócio em que você está.
- Avaliando sua atuação e medindo os resultados em cada área da empresa. Procure melhorar o seu desempenho para ser melhor avaliado.

Agora que você percebeu o que as empresas querem, veja como se sai no teste de avaliação do espírito empreendedor profissional e relacione as respostas com o seu projeto de vida pessoal.
É importante que você e a empresa estejam contentes.

COMO FAZER A SUA AUTO-AVALIAÇÃO PESSOAL x PROFISSIONAL

Faça um teste de competência profissional com base nas atitudes do profissional moderno. O que se espera hoje, é um compromisso muito maior com os resultados da empresa.
Responda sinceramente, sim ou não, as 20 questões abaixo:
1. Sempre me esforço para realizar as coisas que devem ser feitas no prazo determinado.
2. Sempre, antes de começar um projeto novo, reuno todas as informações.

3. Geralmente a equipe apoia minhas recomendações.
4. Sempre tenho confiança que posso ser bem sucedido em qualquer atividade.
5. Ás vezes procuro conselho de especialistas no ramo em que atuo.
6. Geralmente avalio cuidadosamente as vantagens e desvantagens antes de realizar uma tarefa.
7. Sempre aceito desafios e novas oportunidades.
8. Ás vezes não me importo de fazer o trabalho dos outros para cumprir o prazo de entrega.
9. Geralmente analiso quais os problemas que possam surgir e antecipo o que faria, caso venham acontecer.
10. Ás vezes conto com a colaboração de pessoas influentes para alcançar minhas metas.
11. Algumas vezes tive fracassos.
12. Geralmente me esforço quando realizo um trabalho para outra pessoa ou cliente, para que fiquem satisfeitos.
13. Geralmente tenho um plano claro de vida.
14. Geralmente, para alcançar minhas metas, encontro soluções para beneficiar toda a equipe envolvida.
15. Geralmente me aventuro em fazer coisas novas e diferentes do que fiz no passado.
16. Ás vezes encontro a maneira mais rápida de terminar os trabalhos, seja em casa ou na empresa.
17. Geralmente faço coisas que outras pessoas consideram difíceis e arriscadas.
18. Sempre me preocupo em alcançar suas minhas metas semanais, mensais e anuais
19. Sempre conto com várias fontes de informações ao procurar ajuda para a execução de tarefas e projetos.
20. Sempre que não sei algo, não hesito em admitir.

Detectou os seus pontos fracos e os fortes? Procure adequar o seu comportamento para vencer os desafios que virão daqui para frente.
Se você respondeu positivamente à maioria das questões acima, está preparado para manter o seu emprego, pois revelou o seu espírito empreendedor e, profissionais com esse perfil, todas empresas querem manter.
Se respondeu positivamente ao no mínimo 10 questões você esta acima da média e tem grandes chances no futuro.
Veja a seguir, como melhorar o seu desempenho conhecendo mais sobre as suas atividades na empresa.

COMO PROMOVER O AUTODESENVOLVIMENTO COM TREINAMENTO E APERFEIÇOAMENTO

Chegou o momento em que ter um diploma de administrador, contador, advogado, engenheiro ou qualquer outro não é suficiente. Temos a necessidade de um aperfeiçoamento contínuo, desde um idioma estrangeiro, informática, até cursos complementares.
Isto porque você não é mais um simples funcionário cumpridor de ordens, mas sim um profissional responsável, comprometido e que além de fazer as suas rotinas diárias, vai divulgar a sua empresa, elaborar propostas, atender clientes e fornecedores, responsabilizando-se pelos resultados.
Terá que se preocupar com o treinamento das equipes, do pessoal do seu departamento e com a qualidade dos serviços e produtos, buscando sempre a satisfação do cliente que, em última análise, é quem vai lhe manter empregado. Portanto é preciso:

- Conhecer bem a sua empresa
- Ser parte ativa da equipe
- Conhecer bem as suas habilidades e responsabilidades
- Conhecer bem as necessidades dos seus clientes

O profissional precisa adaptar-se às novas mudanças do mercado de trabalho e as exigências da empresa, investindo no seu ***aperfeiçoamento*** e no ***autodesenvolvimento*** de sua carreira, visando a ***empregabilidade***. As empresas precisam de profissionais prontos para entrar em campo e, muitas vezes, defendendo times (setores) diferentes, ou seja, eles não podem esperar a sua preparação ou treinamento, tendo em vista a grande quantidade de profissionais altamente qualificados, disponíveis no mercado, prontos para entrar em campo e marcar o primeiro gol.
As empresas precisam de profissionais motivados e competentes que **façam acontecer**. Não basta executar tarefas.
O que você deve fazer é implantar projetos novos e responsabilizar-se por resultados empresariais e não mais só da sua unidade de negócios. Para tanto, busque participar de palestras, seminários, cursos e de outros eventos onde possa reciclar seus conhecimentos de **pessoas** e de **temas** de seu interesse profissional.

COMO BUSCAR O APERFEIÇOAMENTO
Comece a freqüentar a Associação de Classe, o Sindicato, as instituições de ensino rápido, tais como, CIEE - Centro de Integração empresa/Escola, Sebrae - Serviço Brasileiro de Apoio a Pequena e Média empresa, IDORT - Instituto de Desenvolvimento e Organização do Trabalho, ADVB – Associação dos Dirigentes de Vendas do Brasil e outras, com o objetivo de ampliar seus conhecimentos e contatos nos eventos organizados por essas entidades.
Se você tiver mais tempo, faça um curso extensivo de um semestre ou mais, dependendo da sua disponibilidade de tempo e dinheiro. Se esta reciclagem for de graça, tanto melhor. Ás vezes, vale a pena você pagar do próprio bolso e investir em você mesmo. Nunca é dinheiro perdido pois o maior beneficiário é você. O saber ninguém lhe tira. O seu emprego, sim, pois depende de outras pessoas e não apenas de você.
Qual é a nova vantagem competitiva em um mercado de trabalho disputado como agora? É o **Conhecimento**.
Se não puder adquirir o conhecimento pelos métodos tradicionais, **LEIA MUITO.**
Quanto mais você ler a literatura técnica de sua especialidade, melhor você vai falar sobre o assunto e estará capacitado a treinar seu pessoal ou demonstrar à empresa que conhece algo diferente dos outros.
Você viu até agora, como garantir a sua empregabilidade. Veja a seguir, como manter o seu emprego nas varias situações em que você pode se encontrar.

COMO MANTER O SEU EMPREGO

Neste texto você vai ver como manter o seu emprego nas várias situações em que você pode se encontrar, quer seja na pequena, média ou grande empresa de qualquer setor, seja agrícola, comercial, industrial ou de serviços. Veja a seguir, como manter o seu emprego na Empresa Pública, na Empresa Privada,

Familiar ou Internacional.

A EMPRESA PÚBLICA

Se você está empregado em uma empresa pública, cuidado, pois se ela for privatizada você pode ser demitido pelos novos donos.
Se ela não for privatizada, mantenha-se alerta pois haverá um enxugamento de recursos financeiros no orçamento das Estatais e, consequentemente, haverá a necessária redução de custos de pessoal.

AS VANTAGENS DO FUNCIONÁRIO PÚBLICO

A primeira vantagem, segundo minha própria experiência, é o seu preparo técnico em relação aqueles que estão empregados na empresa privada, pois você deve ter sido muito bem treinado na execução das tarefas.
A empresa pública faz rígidos concursos de capacitação e sempre escolhe os melhores dentre aqueles que já tinham habilidades anteriores comprovadas.
A segunda vantagem é o seu espírito político que o manteve nos cargos e funções de responsabilidade, pois você soube sobreviver às mudanças de chefias nomeadas pelo critério técnico do Q.I.- Quem Indicou.
Apesar das mudanças políticas você soube se manter empregado pela sua capacidade técnica e pela capacidade de se relacionar com seus colegas e chefia.
A terceira vantagem é que uma empresa pública geralmente é uma grande empresa e portanto possui todos os instrumentos de controle e de administração bem desenvolvidos.
A empresa pública dispõe de orçamentos, verbas públicas, planos estratégicos bem feitos, determinando sua missão a cumprir, com objetivos claros e metas definidas que, certamente lhe ajudaram a fazer uma carreira já desenhada anteriormente.
Você conseguiu aprender as técnicas de planejamento e controle de uma grande empresa pública. Talvez não sinta na pele os resultados dos seus esforços.
A quarta vantagem é que você não sofreu as pressões da empresa privada e nem do mercado de consumidores, logo você pode estar frustrado, mas não está estressado.
A quinta vantagem é que você pôde errar à vontade pois, não foi demitido ou rebaixado, por ter causado alguma perda financeira ou de clientes no mercado. Assim é fácil, pois a empresa pública jamais correu o risco ir à falência porque tinha verba disponível no orçamento. Você pode ter errado e além de não pagar por isso, aprendeu bastante com seus eventuais erros.

AS VANTAGENS DO FUNCIONÁRIO PÚBLICO

- BOM PREPARO TÉCNICO
- BOM RELACIONAMENTO COM COLEGAS
- BOM PLANO DE CARREIRA
- AUSÊNCIA DE ESTRESSE
- MAIOR GARANTIA E ESTABILIDADE

AS DESVANTAGENS DOS FUNCIONÁRIOS PÚBLICOS

A primeira desvantagem do funcionário de estatais é que, apesar de bem treinado pela empresa, não tem mobilidade própria e sim determinações superiores de onde trabalhar e o que fazer. Seu poder de decisão é baixo, seu orçamento é limitado, sua alçada é pequena, isto é, o controle sobre sua carreira e o seu sucesso é determinado pela empresa e não por você mesmo.

A segunda desvantagem é que você vai ficando desmotivado e fazendo corpo mole só para comparecer e bater o ponto, o que muitas vezes leva o profissional à depressão funcional que hoje é a moderna doença do comportamento.

A terceira desvantagem é a política salarial rígida nas empresas públicas. Quer você seja competente ou não, o que conta são os anos de casa e não adianta muito você ser o mais capaz, porque esta condição não vai lhe aumentar o salário.

Hoje, na iniciativa privada, não se usa mais remuneração fixa e sim o sistema de compensação mista, entre salário fixo mais variável pelo seu desempenho, isto é, você é medido pela capacidade de gerar receitas para a empresa e transformar a sua unidade em centro de lucro e não em centro de custo (despesa).

A quarta desvantagem é decorrente das outras anteriores, pois você entrou na empresa pública para ter maior segurança contra o desemprego, um bom plano de saúde e uma boa aposentadoria. Se você ainda está aguardando isto acontecer, saiba que seu emprego não está mais garantido. Além disso, o sistema de previdência privada e os programas de saúde em grupo de empresas particulares são bem melhores do que os que você possui.

Com relação aos planos de aposentadoria, você não poderá escolher qual é a melhor instituição financeira e qual o plano mais adequado para garantir a sua. Se for demitido a sua aposentadoria pode ser prejudicada.

A quinta desvantagem é que, como você foi frustado na maioria das suas iniciativas, não tem treino suficiente e nem o espírito empreendedor necessários para sobreviver na empresa privada. Hoje, o mercado exige profissionais qualificados, com mais ousadia em seus planos, mais criatividade em suas idéias, mais liderança e iniciativa.

A empresa privada quer executivos obstinados que aceitem maiores desafios de competência e sejam mais corajosos em suas decisões.

Veja abaixo o resumo das desvantagens dos funcionários públicos.

AS DESVANTAGENS DO FUNCIONÁRIO

1. BAIXA MOBILIDIADE EM FUNÇÕES E RESPONSABILIDADES
2. DESMOTIVAÇÃO FUNCIONAL
3. POLÍTICA SALARIAL RÍGIDA
4. NÃO GARANTIA DE EMPREGO E APOSENTADORIA
5. POUCO ESPÍRITO EMPREENDEDOR

COMO SOBREVIVER NA EMPRESA PÚBLICA/PRIVATIZADA?

A seguir veja se você vai conseguir sobreviver na empresa pública que foi ou será privatizada, segundo as regras do Manual de Sobrevivência.

Se você hoje está empregado em uma empresa estatal que está sendo privatizada ou em vias de ser transferida para a iniciativa particular, veja os cuidados que você deve tomar para manter o seu emprego.

DÊ INFORMAÇÕES

O que o novo grupo controlador quer saber, em primeiro lugar, é a história da empresa do ponto de vista financeiro e depois os planos da empresa.
Se você está em uma posição chave e dispõe de informações valiosas para os seus novos chefes, não se acanhe e ajude a coletar os dados necessários de sua área, descrevendo os planos dos quais você participou. Mostre o seu preparo técnico e sua competência funcional. Não esconda informações e nem guarde segredos inúteis.
Seja prestativo e auxilie os novos colegas a entenderem a empresa, suas políticas e procedimentos. Não complique as coisas, faça o contrário, seja claro, objetivo e simplifique didaticamente a suas explicações. Mostre a sua utilidade ao novo empregador demonstrando a sua qualificação para poder ser reaproveitado dentro da nova organização, pois cedo ou tarde eles vão conhecer essas informações e nesse momento talvez você não seja mais necessário.

INFORME-SE

Busque informações sobre a nova diretoria e gerências principais, identificando quem são, de onde vieram, qual é o currículo do novo pessoal e o que vieram fazer.
Sinta qual é a nova orientação da empresa e procure se adequar à nova situação.
Quanto mais rápido você se adaptar aos novos usos e costumes, mais chances você tem de ser chamado para permanecer na empresa.
Quanto mais você resistir e destoar da nova orientação, mais perto da demissão você estará. Aliás, o alto índice de adaptabilidade é sinal de inteligência e revela o comportamento dos sobreviventes. Imagine-se em uma ilha deserta. O que você terá que fazer para continuar vivo? Situações novas exigem criatividade e ação. Vamos lá então, arregace as mangas e vá a luta.

DESENVOLVA O SEU ESPÍRITO EMPREENDEDOR

Descubra, dentro de você, o espírito empreendedor que existe e veja quanto tempo perdeu inutilmente, sendo cerceado em suas iniciativas por controles rígidos e burocráticos que emperravam a empresa e a sua carreira.
Você vai se sentir muito mais feliz e produtivo, pois será mais útil a nova empresa que está sendo criada.
Você vai redescobrir o prazer de tornar decisões e ser ouvido pela sua larga experiência anterior. Vai também sentir crescer dentro da sua alma a auto-estima que lhe faltava ganhando mais confiança no trabalho.

Proponha os serviços e produtos que você pensou, estudou, planejou e não conseguiu implantar por qualquer motivo. Se você tiver novas idéias, é o melhor momento para reapresentá-las a nova diretoria. Uma delas poderá emplacar e ter sucesso, levando você junto a novas responsabilidades, outras funções e cargos, vendo, então, o seu salário variável aumentar.

OS NOVOS DESAFIOS

Encha de coragem o seu peito e coloque-se na posição de assumir novos desafios. Ofereça-se para realizar mais tarefas além daquelas que vinha executando, pois assim vai poder demonstrar que está mesmo disposto a assumir uma postura pró-ativa.
Com a repentina mudança da cultura da empresa, esqueça os velhos hábitos e adote, o mais depressa possível, a nova cultura empresarial que está baseada na ação e lucratividade do negócio. Não se esconda no velho escudo do sindicalismo ou na proteção legal da CLT - Consolidação das Leis do Trabalho, pois estas instituições e leis já estão ultrapassadas e não valem mais em uma desenfreada concorrência globalizada. Todos têm que sobreviver, tanto o empresário, quanto os colaboradores, na competição que se instalou no país. Ajude a empresa a sobreviver à crise e você será ajudado, não só a permanecer no emprego, como a crescer junto com a organização.
Não faça a política de empresa pública. Mantenha o seu relacionamento profissional com os novos colegas em alto nível de competência.
Pense sempre que a regra é reduzir custos. Economize, não desperdice o dinheiro do seu novo patrão, pois este saberá controlar os gastos e evitará despesas desnecessárias. O orçamento do novo proprietário está sendo investido na modernização da empresa, portanto os critérios de custo/benefício serão sempre medidos por centro de lucro, isto é, se você não trouxer lucro para empresa ou reduzir as despesas, seus dias estarão contados.
Veja abaixo um resumo de como sobreviver na empresa pública privatizada.

COMO SOBREVIVER A PRIVATIZAÇÃO
1. Dê informações ao novo patrão
2. Informe-se de quem são e o que querem
3. Desenvolva seu espírito empreendedor
4. Aceite novos desafios
5. Esqueça a cultura de empresa estatal
6. Não faça política de empresa pública
7. Não se defenda através do Sindicato ou da CLT
8. Economize e sempre veja o custo X benefício
9. Dê lucro suficiente ao seu empregador para ele poder mantê-lo

COMO SOBREVIVER NA EMPRESA PRIVADA?

Hoje, as fusões e aquisições de empresas no mundo são condição de sobrevivência, em função da concorrência globalizada. Os competidores vêm do mundo inteiro e em todo e qualquer setor. Até os serviços, o último setor a ser afetado pela concorrência internacional, já está abaixando seus preços e aumentando a qualidade.

Até então, não se ouvia falar de fusão de concorrentes no mercado. Agora, vale tudo pois juntar-se ao "inimigo," muitas vezes pode ser a saída para a sobrevivência.
Compras de empresas inteiras por grupos estrangeiros que querem disputar o mercado brasileiro são cada vez mais comuns. Essa confiança que os estrangeiros tem no sucesso do seu investimento, muitas vezes, nós brasileiros não temos. Mas, se existem grupos disputando as concorrências para a compra de estatais é sinal de que o nosso mercado tem valor.

COMO MANTER O SEU EMPREGO?

Muitos diretores de empresas privadas sabem que têm um bom negócio nas mãos, e se ele for vendido para outro grupo controlador, não terão mais o cargo de confiança. Em razão disso eles se juntam e propõem aos donos a compra das ações e do controle da empresa, tornando-se sócios proprietários da empresa na qual eram empregados.
Mas, se você não tiver esta oportunidade, junte-se aos patrões e continue empregado pois, você é funcionário de confiança deles.
Se a empresa for vendida para terceiros, veja o que você pode fazer para manter o seu emprego.

ESTUDE QUEM COMPROU

Veja quem é o novo grupo controlador, quais são as suas idéias e porque compraram a empresa.
Se compraram para expandir seu mercado ou estavam atrás da tecnologia, ou simplesmente, porque estava barato. Este conhecimento vai dar a você a orientação da política do novo empresário.

IDENTIFIQUE OS OBJETIVOS

Saiba logo quais são os reais objetivos do novo patrão e/ou do executivo principal do grupo que ele representa. Se estes forem os mesmos pelos quais você sempre lutou, tem ótimas chances de manter o seu emprego. Tente se colocar no novo organograma da empresa e veja quais serão as suas novas responsabilidades.
Talvez você encontre uma nova função, uma nova área ou até novos projetos onde colaborar ou desenvolver .
Aproxime-se da nova direção da empresa sem medo de ser feliz.
Coloque-se à disposição da nova equipe e procure ajudá-los em tudo que precisarem para ganhar a confiança deles.
Esteja aberto a todos os grupos de poder e procure aquele que tem as melhores idéias ou aquelas para as quais você vê melhores chances de sucesso. Junte-se a eles sem culpa, pois todos nós queremos estar perto dos campeões.
O ser humano precisa da competição para provar a si mesmo o seu valor, a sua competência.
A competição é saudável e útil e uma empresa inteligente procura estimular seus colaboradores a serem cada vez melhores.
Basta vermos a quantidade de empresas brasileiras que estão se certificando pelas normas da ISO 9.000.

Não seja imediatista e interesseiro, pois de “puxa-sacos” o mundo está cheio e não é por aí que se mede a competência de um profissional.
Não se desrespeite.
Não resista às inovações, pois o novo grupo vai mudar mesmo, pois se assim não fosse, não haveria necessidade nem de trocar o pessoal, comprar novas máquinas e equipamentos, reorganizar a empresa para os novos tempos, investir em seu treinamento, muito menos na manutenção do seu emprego e salário.
Veja abaixo um resumo das condições de sobrevivência na empresa privada.

COMO SOBREVIVER NA EMPRESA PRIVADA?

1. Estude quem são os novos donos
2. Veja por que compraram a empresa
3. Identifique quais são os novos objetivos
4. Qual é a nova cultura da empresa
5. Descubra onde você se encaixa
6. Auxilie a nova equipe
7. Esteja aberto e não resista às mudanças
8. Não seja imediatista ou interesseiro
9. Procure adaptar-se rapidamente
10. Adote uma postura pró-ativa

COMO SOBREVIVER NA EMPRESA FAMILIAR?

No setor industrial e comercial no mercado brasileiro, muitas empresas já estão adultas ou mesmo velhas e ainda na mão de seus fundadores.
Nessa hora de turbulência econômica mundial, você pode ter o azar de estar em uma empresa onde a geração antiga está cansada de lutar tanto em um país de crise permanente. Não tem mais forças e motivação para encarar a competição de empresas mais jovens.
Aquele empresário que souber comandar e fazer a transição harmoniosa da propriedade para a segunda ou terceira geração, certamente terá uma empresa mais fortalecida e sobreviverá à crise.
Se você estiver empregado em uma empresa antiga, cuidado, pois você poderá perder o seu emprego porque ela será fechada ou vendida pelo melhor preço, e os novos donos poderão não levar em consideração todos os seus anos de trabalho.

VEJA O QUE O DONO QUER

Se ele quiser vender a empresa e se aposentar, volte para o capítulo anterior. Se ele quiser passar o controle para seus filhos ou netos, veja o que você tem que fazer para sobreviver e manter o seu emprego.

QUEM SERÁ O SUCESSOR?

Identifique qual é o líder nato da nova geração e junte-se a ele. Aproxime-se como colaborador ou na qualidade de conselheiro experiente, para ajudá-lo nessa fase de transição. Avalie se o novo líder tem garra suficiente para tocar o negócio familiar e de quem ele vai depender; se dos técnicos da administração profissional ou de outros membros da família.
Junte-se a essa nova equipe e proponha as mudanças necessárias, apoiando técnica e politicamente o novo grupo de gestores da empresa.

VEJA O QUE A FAMÍLIA QUER

Procure saber qual é o plano da família e a opinião dos familiares que estão trabalhando na empresa, principalmente, o que eles querem ou acham do novo líder que está surgindo. Identifique se não há obstáculos intransponíveis, na maior parte das vezes psicológicos, que possam colocar em risco a saúde da empresa pelas disputas internas entre os parentes.
Estude o comportamento dos contra parentes, isto é, cunhados, noras, genros, e até a esposa do dono, herdeira de no mínimo 50% (cinqüenta por cento) das ações ou quotas da empresa.
Sinta se há possibilidade de a empresa sobreviver a essas lutas pelo poder. Se não sentir firmeza, caia fora, pois você será levado de roldão em uma briga que não é sua e pouco poderá fazer.
Caso contrário, procure permanecer aberto a todos os membros da família sem despertar animosidades contra você.

VEJA QUAL O PLANO DA EMPRESA

Verifique se a missão da empresa é compatível com os tempos modernos, se seus produtos e serviços estão obsoletos ou se ainda terão um longo ciclo de vida.
Se a marca é forte no mercado e a empresa tem condições de competir, se está capitalizada, dispõe de tecnologia moderna e conta com uma boa equipe de profissionais, vale a pena ficar e manter o seu emprego. Caso contrário, a despeito dos bons planos da família e do novo líder, a empresa passará por dificuldades que vão afetar o seu emprego.
Se a empresa tiver profissionais antigos, de confiança, que vão auxiliar o dono a fazer a transmissão do poder de forma harmônica e puder contornar as disputas familiares, você tem mais chances de crescer e ocupar o lugar de familiares que vão deixa-la.
O plano deve estar definido por escrito - um processo de planejamento estratégico que mostre os caminhos que pretende percorrer.
Se os planos forem transparentes e lógicos, dentro do seu nível de conhecimento, vale a pena permanecer pois você poderá crescer junto com ela, sem as amarras familiares e colocar a sua experiência a favor da manutenção da empresa na família.
Se todos os planos estiverem bem definidos, ou seja, o plano do dono, o plano da família e o plano da empresa, então estará apto a executar o plano de sucessão para o novo líder da família.
Junte-se ao novo grupo dos jovens e dê apoio às mudanças para a modernização da empresa.
Veja abaixo um resumo de como sobreviver na empresa familiar.

COMO SOBREVIVER NA EMPRESA FAMILIAR?

1. Veja se a empresa vai ser vendida ou passada para a próxima geração;
2. Identifique o novo líder com condições de tocar o negócio
3. Verifique o quê o dono quer
4. Saiba o quê a família quer
5. Informe-se sobre os planos da empresa
6. Acompanhe o plano de sucessão
7. Junte-se aos jovens da equipe vencedora
8. Coloque-se como consultor experiente
9. Ganhe a confiança e o respeito de todos
10. Apoie as mudanças para modernizar a empresa

COMO SOBREVIVER NA EMPRESA INTERNACIONAL?

Como as empresas brasileiras estão à venda, por um motivo ou outro, nem que seja só para saber o valor no mercado.
Com a onda de fusões e aquisições em nível global, sua empresa poderá ser comprada por empresas estrangeiras ou o seu controle acionário, adquirido na Bolsa de Valores, se for empresa aberta.
Veja o que você terá que fazer para manter o seu emprego em uma multinacional.

APRENDA A SE COMUNICAR

A primeira medida é aprender a língua estrangeira para poder se comunicar no idioma dos novos proprietários. Sem esse requisito você dificilmente vai crescer na organização.
A cultura dos executivos estrangeiros é muito diferente da nossa e, portanto, você deve fazer um esforço adicional para entender o comportamento deles e se adaptar rapidamente. O capital estrangeiro está vindo de Portugal, Espanha, Itália e Chile, cuja cultura é mais próxima da nossa. Mas, também vem chegando da Inglaterra, França, Japão, cujos hábitos profissionais são totalmente distintos. Adaptar-se a essas culturas é um pouco difícil.
Principalmente os anglo-saxãos americanos, alemães e ingleses que são muito diretos e objetivos, às vezes de forma contundente. Eles não têm jogo de cintura e querem logo ver os resultados. Tomam decisões que nem sempre nós conseguimos entender ou atitudes que não são padrão de comportamento habitual no Brasil. Portanto, adote uma postura bastante profissional e não confunda com as suas atitudes pessoais.
Atenção. Os executivos estrangeiros são diferentes daqueles pioneiros que vieram para cá há muitos anos atrás.
Hoje, são jovens ambiciosos e muito melhor preparados tecnicamente do que os antigos. Mostre que você também é preparado e que conhece a cultura da empresa e o mercado, portanto é um bom profissional do qual eles vão depender, até se adaptarem ao país.

AUXILIE NA TROCA DE EXPERIÊNCIAS

Os executivos e profissionais brasileiros são extremamente necessários para o sucesso dos seus pares estrangeiros, porque, além de conhecer bem a empresa e suas competências, conhecem os clientes e o comportamento do consumidor local.
Dê informações adicionais sobre a cultura do nosso povo e levante os dados que os seus novos colegas precisam saber.
Identifique os pontos fortes e fracos da empresa para que as coisas possam mudar para melhor.
Procure saber quais são os planos para a empresa e para os atuais funcionários. Veja o que você pode colaborar dentro dessas novas perspectivas e verifique o que vão trazer de benefícios para a empresa.
Se estão trazendo novas técnicas de administração, novas tecnologias, aumento de capital, novas oportunidades de negócios, novos serviços e produtos, novos investimentos em filiais, enfim, qual é o plano para a empresa. Vale a pena pagar para ver.
Não obstante as recomendações sejam específicas para cada situação, você leitor(a) pode, sem sombra de dúvida, adotá-los todos, pois irão lhe beneficiar e provavelmente, se você fizer a lição de casa como manda o Manual de Sobrevivência, vai manter o seu emprego, pois a empresa vai ultrapassar as dificuldades de momento e ainda poderá crescer na crise.
Veja abaixo um resumo de como sobreviver em uma empresa internacional.

COMO SOBREVIVER NA EMPRESA INTERNACIONAL?

1. Aprenda a se comunicar na língua deles
2. Adote o mesmo comportamento dos estrangeiros
3. Seja altamente profissional e não pessoal
4. Entenda a cultura da empresa
5. Adapte-se aos novos usos e costumes
6. Auxilie na troca de experiências
7. Dê informações sobre a empresa, o mercado e a cultura do povo
8. Levante dados e informações dos pontos fortes e fracos da empresa
9. Procure colaborar com a nova administração
10. Veja o que a multinacional pode trazer de novidades

COMO SOBREVIVER À CRISE DO DESEMPREGO!

O QUE AS EMPRESAS ESTÃO BUSCANDO ?

O diferencial das empresas do ano 2000, por mais informatizadas que sejam, ainda será o ser humano e o espaço onde as pessoas trabalham. Elas se tornarão digitais em tempo real e virtuais no espaço, pois vão trabalhar cada vez mais via Internet, Intranet e alcançar o mundo todo. Será uma organização moderna com muito trabalho e pouco emprego. As empresas vão valorizar a mão de obra humana bem qualificada e serão cada vez mais exigentes com relação ao **conhecimento.**

Será uma empresa **mais flexível** na sua organização, porque tem que adaptar-se às necessidades dos clientes e mudar constantemente sua estrutura de pessoal para responder às demandas e inovações.
Em um mercado cada vez mais competitivo as empresas precisam de **rapidez** ao tomar decisões e assumir responsabilidades, porque se não tiverem velocidade em dar soluções, certamente perderão clientes e funcionários para os seus concorrentes.
As **informações** obtidas e transmitidas devem ser **confiáveis,** tanto entre o ambiente interno da empresa, quanto aquelas que serão repassadas aos clientes.
Não só as empresas, como todos os funcionários, precisam ter uma **visão** do futuro. Devem contar com os recursos disponíveis e buscar financiamento para atingir os objetivos aos quais se propuseram e, se necessário, mudar no meio do caminho para atingir os resultados desejados.
Por isso as empresas estão buscando no mercado funcionários que tenham conhecimento, sejam flexíveis, rápidos e confiáveis.
O Departamento de Recursos Humanos está mais seletivo, exigindo que os profissionais assumam mais responsabilidades, em função do enxugamento do quadro de pessoal e começando a se preocupar com a qualidade em todos os sentidos, desde o atendimento interno, o cliente interno, isto é, entre departamentos, até a satisfação do cliente final.
"Hoje ninguém tem a garantia de que continuará empregado e que a empresa continuará existindo".
Logo, se a empresa desaparecer, o seu emprego também vai sumir!
Quem não ouviu dizer: "O funcionário tem que vestir a camisa da empresa"
Atualmente esta expressão se aplica de forma mais genérica, pois o que se espera de um profissional empregável é que ele vista também a sua própria camisa, ou seja, que ele invista sempre nele mesmo, conhecendo suas habilidades, aprendendo e melhorando cada vez mais o seu nível de conhecimento, porque a desatualização é muito rápida e ele pode ficar para trás nessa competição.
É preciso também prestar atenção na importância do seu cargo porque, de repente ele poderá deixar de existir, pois deixou de ser necessário à empresa.
Por causa da evolução tecnológica as pessoas precisam ficar atentas às profissões que estão desaparecendo e se prepararem para as novas funções que vêm surgindo.
O emprego não acabou, simplesmente mudou de lugar. Daí a importância em adquirir novos conhecimentos e descobrir outras habilidades.
Hoje quem dá a oportunidade para o emprego é o mercado e não mais o empregador, ou seja, se a empresa não tiver clientes o seu emprego não terá sentido, pois você não será mais necessário dentro da organização.

Veja abaixo um resumo das qualificações que as empresas estão buscando no mercado.

As empresas precisam de profissionais com:

- Criatividade para ultrapassar as dificuldades
- Visão de futuro da empresa e pessoal
- Iniciativa para fazer as coisas acontecerem – resultados
- Bastante flexibilidade para assumir outras funções
- Exatidão e velocidade de resposta nas informações
- Motivação e interesse em trabalhar pela empresa
- Transparência de comportamento profissional

- Coerência de idéias e atitudes
- Capacidade para lidar com gente (trabalho em equipe)
- Maior participação na empresa
- Melhor qualidade e maior produtividade no trabalho
- Bom nível de cultura geral
- Competência profissional variada
- Domínio de idiomas

Seria interessante que você leitor(a) fizesse uma auto-avaliação real de suas qualificações para conhecer melhor o seu perfil profissional.
Se você tem esse perfil acima, ótimo, você vai manter o seu emprego. Caso contrário, reveja o seu comportamento para atender às exigências do novo profissional que as empresas desejam.

COMO AS EMPRESAS ESTÃO ACOMPANHANDO A SUA CARREIRA?

***A ÁRVORE DE CONHECIMENTOS**

Algumas empresas modernas que possuem um Departamento de Recursos Humanos atuante, estão avaliando as competências de seu corpo de funcionários internamente, com o objetivo de realocar a melhor mão de obra especializada. Isto é, colocar o homem certo no lugar certo, com o objetivo de melhorar a sua produtividade e eficiência.
Já se encontra disponível no mercado um *software* de gestão de conhecimentos, que foi desenvolvido na França e trazido para o Brasil pela DDIC – Dispositivos Institucionais e Coletivos, chamado **GINGO,** que cria um banco de dados, registrando o conhecimento, a competência e as habilidades dos funcionários. Para tornar-se empregável ou manter o seu emprego, saiba que é possível que muitas empresas usem este sistema para descobrir os talentos de seu pessoal, servindo ainda para orientar a formação das equipes de projeto. É como se fosse o Manual de Quem é Quem na empresa. As habilidades de cada profissional vão evoluindo constantemente e portanto. a empresa precisa saber com antecedência, quais os funcionários que já estão preparados para assumir novas funções, antes de contratar no mercado. Esse sistema melhora consideravelmente o seu desempenho, mas em compensação, não abre novas vagas para o mercado.
Com esse instrumento **GINGO** disponível, o setor de Recursos Humanos pode preparar um Plano de Carreira para você seguir, de acordo com as necessidades da empresa. Isto é, sua formação profissional terá um modelo e metas objetivas a serem atingidas. Você não estará desamparado, sem saber que cursos fazer, ou quais seminários de formação técnica participar, para onde ir, que conhecimentos adquirir. Geralmente esse sistema esta interligado ao Plano de Expansão que é a base para o Plano de Desenvolvimento Organizacional.
Uma pessoa tem seu saber valorizado na medida em que compartilha e aprende com os outros. Veja o que os seus colegas estão fazendo para melhorar os seus conhecimentos, alargar os horizontes e se capacitar para novos desafios.
A Árvore de Conhecimentos parte da idéia que:

- CADA UM SABE ALGUMA COISA ...
- NINGUÉM SABE TUDO ...

Logo, todos precisam uns dos outros.
** Fonte: DDIC – Desenvolvimento de Dispositivos Institucionais e Coletivos – Rua Itapicuru, 369 – Tel (011) 3675-1738 – Fax (011) 864-6813 – E-mail: ddic.ddci.com.br – site: www.ddic.com.br*
Responda uma pergunta sinceramente. Se você fosse o patrão, você se contrataria? Não adianta você ser capaz de realizar as suas tarefas sozinho, é preciso muito mais que isto, você precisa ter a capacidade para trabalhar com outras pessoas, por em prática a experiência adquirida e ensinar os colegas a crescer. Você também será ensinado.
Lembre-se que, mesmo você esteja em vias de perder o emprego, isso não quer dizer que sua capacidade de realizar um trabalho esteja ameaçada. O seu emprego sim, mas a sua capacidade de trabalho, conseguida através dos conhecimentos adquiridos, ninguém lhe tira, até o final de sua vida.
Quanto mais anos de estudo, maiores são as possibilidades de você sobreviver ao desemprego.

QUAL É O PERFIL DOS PROFISSIONAIS QUE AS EMPRESAS ESTÃO BUSCANDO?

O que as empresas querem são soluções criativas para seus problemas e, para tanto, estão selecionando profissionais que:
1) Tenham capacidade de fazer o que os outros não sabem, não querem ou não podem fazer, porque estes fazem a diferença;
2)Tenham disposição para tomar grandes e dolorosas decisões, pois a indecisão é a mãe de todos os pecados;
3)Valorizem o conjunto, pois é através da multiplicação das competências das pessoas que se faz o trabalho multifuncional de uma equipe;
4 Fazem acontecer, pois querem resultados;
5)Tenham um desempenho profissional capaz de deixar claro que fazem falta;
6) Saibam lidar com pessoas, para fazer parte de equipes multidisciplinares;
7) Ultrapassem as dificuldades diárias, para enfrentar os desafios;
8) Sejam criativos o suficiente para achar soluções e encarar as dificuldades;
9)Tenham bom humor e boa vontade para trabalhar em harmonia com outros;
10) Possuam capacidade de trabalhar com muitas informações ao mesmo tempo, para poder identificar rapidamente quais são as mais importantes;
11). Saibam tomar decisões difíceis, para assumir responsabilidades;
12) Possam decidir com rapidez, para não atrasar o processo;
13) Tenham capacidade de comprometer-se pessoalmente com tarefas concretas, para envolver-se a fundo na sua execução;
14) Tenham disposição de admitir os seus próprios erros, para não culpar os outros;
15) Possuam capacidade de falar, para se fazerem compreender;
16) Saibam se comunicar com a equipe, para poderem motivar e coordenar o pessoal;
17) Possuam conhecimento de outras culturas, para terem a capacidade de entender, respeitar e conviver com culturas diferentes;
18) Possuam integridade física e moral para terem um comportamento adequado principalmente aqueles que ocupam cargos e mais altos e de confiança;

19) Tenham habilidade para preparar o sucessor, para poder subir na hierarquia da empresa.

QUAIS SÃO AS CARACTERÍSTICAS DO PROFISSIONAL ATUAL?

O profissional moderno deve ter um comportamento mais:

- Participativo
- Desafiador
- Criativo
- Integrador
- Realizador
- Equilibrado
- Competitivo
- Talentoso
- Transparente
- Ágil
- Carismático
- Sociável
- Atualizado
- Flexível
- Hábil
- Motivador
- Organizado
- Competente
- Educador
- Articulador

Para ser um VENCEDOR!

Veja qual é a nova política de recursos humanos das empresas

QUAL É A MUDANÇA DE ORIENTAÇÃO NAS EMPRESAS?

Ultimamente as empresas modernas também alteraram seu comportamento em relação aos seus recursos humanos e mudaram a sua política de pessoal e, para tanto, veja qual é o perfil das empresas:

PERFIL ATUAL DAS EMPRESSAS

- Desenvolvem o espírito empreendedor/intraempreendedor de seus funcionários
- Se preocupam mais com os resultados do que com os benefícios
- Delegam mais responsabilidades às equipes
- Possuem objetivos e metas a serem alcançadas
- Se preocupam com a maior produtividade e melhor qualidade de seus produtos e serviços

- Investem na qualidade de vida e no treinamento dos funcionários
- Exigem mais o espírito de equipe e liderança
- Apreciam o dinamismo e a ousadia

Diante deste perfil, a gestão torna-se mais participativa, a estrutura da organização fica mais enxuta e voltada para a aprendizagem das técnicas de administração de empresas, tornando-as verdadeiras escolas de aprendizagem.
Veja o exemplo do Mc Donald's que administra a Universidade do Hamburguer. Os setores de treinamento interno estão tendo a importância que merecem, pois se as tecnologias do futuro exigem mais conhecimento, as empresas terão que investir pesado em capacitação, pois o mercado não esta preparado para treinar o pessoal nas áreas de seu interesse específico.
As empresas têm demonstrado um grande interesse em envolver os funcionários com a organização, fazendo com que as pessoas tenham a oportunidade de se conhecerem melhor e se valorizarem mutuamente com a troca de experiências. Veja abaixo quais são as características das empresas eficientes.

CARACTERÍSTICAS DAS EMPRESAS EFICIENTES

- Todos conhecem a missão e os objetivos
- Possui um passado com bons resultados
- Todos conhecem o jeito de trabalhar de cada colaborador
- As ações e decisões são rápidas
- As mudanças internas são transparentes
- As divergências são abertas e tratadas
- As pessoas se gostam
- O ser humano é valorizado
- Colabora para o crescimento individual
- Conta com a participação de todos

Veja como trabalhar em equipe nas empresas eficientes.

COMO TRABALHAR EM EQUIPE COM ENTUSIASMO

Trabalhar em equipe é uma das condições de sucesso da empresa moderna, pois é resultado da soma das competências individuais, isto é, onde se trocam experiências, se aprende muito e "duas cabeças pensam melhor que uma".
Veja abaixo quais são as dicas de Luiz Almeida Marins Filho para trabalhar com entusiasmo.

1) Afaste-se das pessoas negativas - evite pessoas pessimistas, carrancudas e de baixo astral;

2) Acredite em seus pensamentos positivos - as pessoas que têm grandes idéias e aquelas que as colocam em ação, são as vencedoras;
3) Pare de reclamar! - reclamar é um vício, tornando-nos pessoas azedas e amargas. É insuportável trabalhar com pessoas que vivem dizendo que tudo está errado ou nada está bom;
4) Cultive a alegria e o bom humor - Transmita alegria, não fale mal dos outros. Habitua-se a sorrir;
5) Ilumine o seu ambiente - a escuridão traz a depressão. Ambientes claros são mais estimulantes, dão mais entusiasmo e energia, aumentam a produtividade.
6) Seja alguém disposto a colaborar - encontre sempre uma maneira de participar
7) Surpreenda as pessoas com sua alegria, com seu bem estar, com suas idéias claras, com sua competência e com seu entusiasmo;
8) Faça tudo com boa vontade - com prazer, tenha o desejo de acertar, criar, Capriche!
9) Preocupe-se com sua aparência - Invista em você! É preciso que você olhe-se no espelho e goste de sua imagem.
10) Aja prontamente! Faça agora - Não espere, não protele, não adie. Não fique fazendo as coisas sem sentir. Faça já, sinta, VIVA.

Fonte: MARINS FILHO, Luiz Almeida - "O poder do entusiasmo". Vídeo Business.

Quando trabalhar em equipe, pense que você terá que administrar o seu tempo e o dos outros. Respeite o tempo dos seus colegas tomando as seguintes providências:

ADMINISTRE MELHOR O SEU TEMPO EVITANDO:

1. A desorganização e a falta de disciplina - organize reuniões com data, hora
2. O excesso de responsabilidade e reuniões - delegue tarefas e faça poucas reuniões;
3. A incapacidade de dizer NÃO - tenha coragem de dizer NÃO em determinadas situações;
4. A falta de planejamento - planeje suas reuniões com pautas bem definidas;
5. Administrar por crise (tipo bombeiro); não deixe os problemas se agravarem
6. A burocracia por escrito - excesso de papéis
7. Os problemas de comunicação e motivação - comunique-se bem e motive seus colegas
8. O uso inadequado do telefone - não fale demais ao telefone
9. As dificuldades em tomar decisões rápidas - decida rápido no tempo certo
10. O perfeccionismo e a centralização - não seja perfeito e nem tome as decisões sozinho.

COMO SE RELACIONAR?

Muitos profissionais são competentes mas ficam fechados em suas salas para se protegerem das eventuais agressões do meio ambiente e não conseguem se relacionar bem com as outras pessoas.
O relacionamento profissional, interno e externo na empresa, é uma condição do sucesso profissional. Não tenha medo. Estes contatos ainda vão lhe trazer muitos benefícios.

O primeiro passo é conhecer bem a sua empresa, o que ela faz e o setor em que atua no mercado, para identificar com quem e aonde você vai fazer os contatos.
O segundo passo é criar e manter uma rede de contatos com os líderes do mercado, mesmo que sejam concorrentes, para saber o que estão fazendo.
O terceiro passo é participar dos eventos de entidades de classe associações, sindicatos da sua área de negócios, para circular nesse ambiente e coletar informações preciosas.
O quarto passo é obter informações de seus concorrentes e saber quais os novos negócios que estão surgindo; para saber o que fazer para estar na competição.
O quinto passo é buscar informações de mercado junto aos seus clientes, fornecedores, consumidores em geral, para saber o que eles querem da sua empresa.
O sexto passo é promover parcerias estratégicas com seus fornecedores, aqueles que indicam negócios para você, distribuidores, atacadistas, redes comerciais e de serviços, novas empresas e também com seus melhores clientes.

COMO A MULHER SE PREPARA PARA O MERCADO DE TRABALHO?

De alguns anos para cá, as discriminações contra as mulheres têm diminuído e a sua participação no mercado de trabalho tem aumentado.
Esse fator se explica pelas características inatas da mulher em realizar as tarefas habituais de administração do lar, que rapidamente pode ser adaptado à administração de empresas.
Elas são capazes de administrar as finanças do casal, com orçamentos apertados com recursos escassos e administram o treinamento dos seus filhos, bem como gerenciam um pequeno "restaurante" à mesa de sua casa, contratam recursos humanos para as auxiliarem em suas tarefas de serviços gerais de limpeza, subcontratam a manutenção de máquinas e equipamentos domésticos, negociam contratos de aluguéis de suas residências e ainda fazem um ótimo serviço de relações públicas para seus maridos.
Muitas dessas mulheres trabalham fora de casa e ainda encontram tempo e disposição para ajudar o companheiro a conseguir recursos financeiros para investir no bem-estar da família.
As mulheres demonstram mais aptidão para a liderança e o comando, além de serem mais determinadas e se comunicarem cada vez melhor.
Essa dupla jornada de trabalho da mulher moderna demonstra claramente a sua grande chance de empregabilidade, uma vez que ela possui as cinco características mais exigidas pelo mercado de trabalho: a velocidade, a polivalência, a visão, a capacidade de realização e a habilidade de lidar com as pessoas.
A mulher ocupa lugar de destaque nas empresa, pois o mercado percebeu a importância da sua contribuição.
Há um tempo atrás, o casamento era uma segurança para a mulher e ela era preparada apenas para se casar e cuidar da educação dos filhos.
Hoje a mulher não pode se preocupar com o "complexo de cinderela" , pois já não se encontram mais os príncipes encantados ou, muitas vezes, eles estão desempregados. A prioridade agora, é se preparar cada vez melhor para o mercado de trabalho e ser empregável em qualquer empresa.
A mulher atual é muito mais independente e não espera para se casar paras garantir a sua sobrevivência. Elas têm uma preocupação a mais que é planejar a sua carreira profissional e correr atrás do seu autodesenvolvimento.

As mulheres casadas estão percebendo a grande necessidade de dar um suporte ao orçamento familiar, garantindo o bom andamento do lar e a educação dos filhos.
A responsabilidade em ajudar e, muitas vezes, manter as despesas da casa, está crescendo, porque algumas mulheres separadas, hoje nem podem contar com a suposta "pensão alimentícia" que o pai deveria dar para os seus filhos, porque muitos deles estão em piores condições e perderam os seus empregos.
A necessidade de atualização é fundamental, tanto para o mercado de trabalho, quanto para a educação e formação dos filhos, preparando-os para uma realidade que não é mais aquela de suas mães e avós. Os valores mudaram e a mulher precisa se modernizar para acompanhar as exigências do mercado de trabalho e no desenvolvimento dos filhos.

Roberto Cintra Leite é sócio-diretor da Cintra Leite Consultores, membro da Horwath International e **Gizelle Sanches** é consultora especializada em Recursos Humanos e Planejamento de Carreira. E-Mail: clc@cintraleite.com.br

FASE IV

VOCÊ NÃO CONSEGUIU UM NOVO EMPREGO?

Autores: Roberto Cintra Leite e Gizelle Sanches

- Como montar o seu negócio próprio?
- Empregado não! Seja seu patrão!
- Como adquirir uma Franquia?

EMPREGADO NÃO! SEJA SEU PATRÃO!

Se você ainda não conseguiu achar um novo emprego, precisa começar a pensar em arrumar um trabalho. Com isso quero dizer que terá que iniciar um negócio próprio, independente ou através de uma franquia. Veja com fazer.

COMO TRABALHAR EM CASA?

Após ter feito todas as reduções de despesas possíveis para se manter vivo, você pode abrir uma micro empresa de prestação de serviços em casa. É só ver se a convenção de condomínio, se você morar em prédio residencial, permite. Assim, os seus custos de instalação e operação do novo negócio, serão bastante reduzidos. Se você mora em casa, arrume a garagem, sótão ou porão para montar o seu escritório.
Atente para os custos de qualquer natureza pois neste momento, além de você não ter a retirada fixa, vai precisar economizar onde der, para poder sobreviver.
Conheço industrias e comércio que iniciaram suas atividades instaladas na garagem e que hoje são grandes empresas.

DESPESAS DE ABERTURA DO NEGÓCIO

Para a abertura da empresa, você terá os custos do contador que fará o contrato social. Sua sócia(o) poderá ser sua esposa(marido), sua mãe, amigo, vizinho ou seus filhos.
Além desses custos iniciais, outros documentos de regularização também precisam ser tirados na Prefeitura (ISS) e Secretaria da Fazenda (CGC), bem como o registro no INSS e no Registro Civil de Pessoas Jurídicas.
Não se preocupe. Vale a pena pagar o contador, pois a burocracia é muito chata e trabalhosa. Trabalhar na informalidade pode ser mais barato no começo, mas é arriscado a médio prazo.

CUSTO DE INVESTIMENTO

Aproveite os móveis da sua casa ou móveis velhos de parentes e amigos para instalar seu escritório. Compre um computador usado e após algum tempo vá instalando placas de fax modem, Internet e secretária eletrônica. Para se comunicar bem em seus negócios, use o telefone de casa para chamar o seus clientes e compre um celular para receber as chamadas de fora ou alugue um BIP para receber os recados, o que for mais barato só para começar e testar se dá certo. Você pode evoluir e sofisticar as máquinas e equipamentos quando a clientela assim exigir instalando uma câmera no micro para fazer videoconferência ou teleconferência, transformando seu espaço em um escritório virtual via Internet. Hoje você nem precisará de um escritório em casa. Já existem escritórios temporários alugados por hora ou por

dia, com infra-estrutura de secretárias até bilingües e todos os equipamentos necessários para se comunicar com seus clientes, inclusive mensageiros. Se quiser ter uma despesa mínima, você pode ir a um Cyber Café ou uma loja de Internet para ter todos os recursos de comunicação com o mundo, serviços de reprografia, digitação, locação de espaço para treinamento, palestras cursos e tudo o mais.

CUSTOS DE ADMINISTRAÇÃO E COMERCIAL

Faça um cartão comercial sem o endereço, só com telefone, fax, e-mail e nome, como sócio-diretor, nestas gráficas rápidas. Estude o nome de sua empresa, curto, sonoro, fácil de lembrar e que tenha a ver com o que você faz. Idem para o logotipo.
Imprima o logotipo, nome da empresa, telefone/fax e e-mail no papel de carta em seu próprio computador, com uma boa impressora a laser ou jato de tinta que é mais barata. Cuidado com o custo do toner e dos materiais de escritório.
Comprar o mínimo necessário para o mês. Se você precisar receber um cliente, alugue por ½ dia um escritório virtual equipado, com sala de reunião e secretária. Hoje, várias empresas alugam pontos comerciais, inclusive com caixa postal.

ÁREA ÚTIL NECESSÁRIA

Você não precisa mais do que 20 ou 30 m² úteis para instalar a empresa. Um quarto extra, uma garagem, um pequeno galpão é o suficiente para montar seu escritório, seu comércio ou indústria e ter um endereço fixo onde você possa trabalhar.
O importante é você não misturar o espaço de trabalho com o espaço familiar e de lazer. A disciplina em manter as atividades separadas é o sinal de respeito ao território dos outros familiares. Nada de invasões, pois podem gerar conflitos e provavelmente sua esposa fará você se mudar de endereço. Mantenha dentro de sua casa o mesmo respeito pelos outros que você mantinha dentro da empresa na qual você trabalhava.
O mesmo se aplica em relação aos horários de trabalho. E, procure não trabalhar a partir da meia noite e nem de pijama.

CLIENTES

Os problemas mais comuns são com os clientes, pois não há lugar para recebê-los ou quando telefonam para você, seus filhos (crianças), sua avó ou a empregada atendem a chamada e não estão devidamente preparados para isso. Você já viu acima como fazer para resolver estes problemas, mas dê preferência para visitar os seus clientes no escritório deles. Reserve ½ período para isso.

QUAL HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO

Se você for rígido nos horários de trabalho, como você era quando estava empregado, tanto melhor, pois você estará respeitando a você mesmo e seu relógio biológico. Não se estresse trabalhando de madrugada só porque está vizinho do escritório. Mantenha os horários de entrada, almoço e saída como se estivesse trabalhando com estranhos.
Fim de semana é sagrado, a não ser que você tenha um cliente que antecipou o cronograma e você for

obrigado a trabalhar no sábado ou domingo. Você até pode trabalhar de bermudas e sandálias havaianas. Mas, não receba ninguém pois essa roupa não combina com a atividade profissional. Enfim, não esculhambe o seu negócio. Respeito é bom e todo mundo gosta.

QUAIS AS VANTAGENS E DESVANTAGENS

A principal vantagem é custo financeiro, isto é, você não precisa de capital de giro muito alto, pois não tem funcionários, nem aluguel, nem transporte, fora o benefício de não andar nesse trânsito maluco. Só essa condição já vai diminuir seu estresse.
Não precisa também gastar dinheiro com representação, isto é, ternos, gravatas ou almoços com clientes ou no restaurante.
Você ganha mais tempo de trabalho e aumenta a sua produtividade, pois economiza no deslocamento para o escritório e para o restaurante.
Você está mais perto da família no almoço e no jantar, e pode adaptar seu trabalho ao seu bio-rítmo.
Não caia em tentação de interromper o seu trabalho e nem se deixe interromper para resolver questões familiares durante o horário de expediente. Quando for o dia da faxina, saia de casa e vá visitar clientes e fazer os contatos externos.
Mas, nem todas as pessoas ou todos os tipos de negócio podem ser instalados em casa por inúmeras razões. Estude o seu caso e solicite ajuda da sua mulher, pois em casa quem manda é ela ou melhor dizendo, no espaço chamado lar, a presença feminina é preponderante, e se você invadir o espaço dela sem pedir licença, poderá criar atritos.

COMO TRABALHAR EM CASA?

1. Pague um contador para abrir sua firma
2. Cuidado com os custos de investimento e despesas iniciais
3. Reserve algo para capital de giro - compre o mínimo necessário
4. Compre móveis, máquinas e equipamentos usados
5. Somente reinvista quando tiver clientes
6. Não abra o negócio sem ter o 1º cliente
7. Não utilize área maior do que 30 m² de sua casa
8. Não misture trabalho com família
9. Respeite os horários comercias
10. Reduza seus custos – economize
11. Peça licença a sua mulher - ela é a dona da casa
12. Não invada espaços dos familiares
13. Use o máximo de equipamentos eletrônicos

QUAIS NEGÓCIOS VOCÊ PODE ABRIR EM CASA?

Veja abaixo quais são os tipos de negócios que você pode abrir em casa, criando uma micro empresa, juridicamente constituída. Geralmente, são empresas de prestação de serviços que se encaixam nesse perfil de negócios, pois necessitam de pequenos investimentos e bem pouco espaço físico.
Veja a seguir as 61 oportunidades de negócio que você poderá criar dentro de casa:

“TIPOS DE NEGÓCIOS EM CASA”

1. “Auditoria e contabilidade para pequenas empresas
2. Consultoria em propaganda e publicidade, franchising de serviços, engenharia especializada
3. Assessoria de imprensa
4. Projetos de arquitetura via computador CAD e CAN
5. Serviços de recados telefônicos (BIP, Pager’s e Internet)
6. Central de fax
7. Aulas de educação artística, educação física – Personal Trainer
8. Pesquisas de mercado
9. Guarda e tratamento de animais domésticos – Pet shops- Hotel para animais domésticos e veterinária
10. Recuperação de peças artísticas antigas
11. Instalação de rádios, toca-fitas, som e outros acessórios em veículos automotores
12. Assistência técnica de equipamentos e utensílios domésticos
13. Cestas de café da manhã preparadas na copa
14. Refeições congeladas feitas na sua cozinha
15. Venda de cosméticos a domicilio
16. Produtos dietéticos balanceados para Home Care
17. Conserto e reparo de bicicletas e de motocicletas
18. Oficina de funilaria e pintura, mecânica de precisão de autos
19. Serviços de cobrança
20. Consultoria para noivas, agência de casamento, arrumação de armários
21. Carpintaria
22. Venda por catálogos ou pela Internet
23. Organização de guarda-roupas de executivos
24. Conserto de roupas, costureiras, alfaiate, camiseiro
25. Serviços de provedor de acesso a Internet
26. Digitação e reprografia
27. Serviços de entrega rápida (delivery)
28. Bureau de processamento de dados
29. Tabulação de pesquisas
30. Serviço de prótese dentária
31. Serviço de projetos de arquitetura e construção
32. Editoração gráfica
33. Auto-Escola
34. Serviços de entretenimento e festas infantis
35. Consultoria em dietas
36. Elaboração de horóscopo
37. Orientação educacional
38. Consultoria em etiqueta social
39. Cursos de oratória
40. Planejamento de eventos, feiras, congressos
41. Assessoria em comércio exterior

42.Consultoria de moda
43.Planejamento financeiro
44. Embalagens especiais
45.Reparos em mobílias
46.Cartões de natal e livros personalizados
47.Agência de seguros
48.Agência de viagens
49.Lavanderia
50.Traduções
51.Consultoria em investimentos
52.Serviços de mensageiros
53.Redação e entregas de jornais e revistas
54.Intermediação de negócios
55.Representações Comerciais
56.Planejamento urbano
57.Terapias alternativas e massagens executivas
58.Ginástica em casa
59.Telemarketing
60.Artesanatos
61.Serviços de fotografia e filmagens e revisão editorial"

Obs. – Lista transcrita do Livro "De Executivo a Empresário" do mesmo autor deste texto sob autorização da Editora Campus.
Caso você decida não montar o seu negócio próprio verifique a seguir quais são as suas chances de se tornar um pequeno empresário.

COMO MONTAR O SEU NEGÓCIO PRÓPRIO

Qualquer profissional sabe das dificuldades que uma empresa passa desde a sua criação, pela infância, juventude e maturidade. O processo é muito similar quando geramos um filho e criamos até que atinja uma idade madura quando podemos dizer que ele vai dar certo.
Se você desistiu, pelas mais variadas razões, a não procurar mais emprego, então você está iniciando uma reviravolta na sua vida profissional, e o caminho natural, será ou a aposentadoria se você tiver condições financeiras estáveis, ou abrir um negócio se você ainda tiver entusiasmo pelas suas atividades.

O QUE FAZER ANTES DE CRIAR UMA EMPRESA?

Pensar é um ato solitário, uma conversa consigo mesmo, onde você deve aproveitar sua sinceridade interior para se auto-avaliar.
As dúvidas quanto a sua capacidade de empreender um novo negócio nessa altura da vida, pode lhe parecer um obstáculo por vezes intransponível. Mas se você adotar um método de análise, é bem provável

que no final do seu planejamento você consiga classificar sua mente e sair com um projeto viável para o seu novo negócio.
Qualquer atividade humana exige esforços múltiplos, e como não somos polivalentes necessitamos complementar nossas deficiências com trabalho em equipe.
Qualquer empresa está alicerçada em três atividades básicas: Recursos Humanos, técnico/operacionais e financeiros/comerciais.
Uma empresa equilibrada terá que buscar inicialmente prover esses recursos de forma organizada para se estabelecer como um negócio e com chances de crescer no mercado.
Antes porém, você deverá definir qual é o seu negócio.
Parece fácil, mas a medida que você estabelecer a sua missão na vida as coisas se confundem.

A MISSÃO

Geralmente a missão de empresa é descrita com palavras inócuas que não traduzem a atitude do seu criador perante a vida.
A missão está intimamente vinculada a filosofia do empresário, aos seus valores morais, intelectuais e até religiosos. O seu empreendimento deverá refletir claramente essa missão, que caracteriza o que o ser humano veio fazer na terra. Somente em uma fase de maturidade é que as pessoas descobrem a sua missão no mundo.
Poucos privilegiados já nascem vocacionados para a missão da vida.
Geralmente é descoberta após muitos anos de vida e muitas das pessoas não definiram suas vocações até mesmo depois de cursarem uma faculdade.
Para esclarecer o que é missão, vamos utilizar um exemplo real do autor deste texto.

TESTE VOCACIONAL

Quando jovem de 17 anos fui consultar um velho professor que aplicou uma bateria de testes psicológicos, que naquela altura, já meio confuso, pouco me ajudaram a esclarecer qual carreira deveria seguir.
Os resultados foram tão genéricos que saí um pouco decepcionado com o professor. Mal sabe ele, que ao definir minhas habilidades, ele desenhou o que hoje sou.
Disse-me que eu tinha habilidades para ser *advogado, administrador de empresas, professor, jornalista e finalmente diplomata.* A vida me levou por todos esses caminhos, pois hoje após os cursos de advocacia e administração fui gerente administrativo e financeiro, onde pude aplicar todos os conhecimentos aprendidos na escola. Não cursei jornalismo e nem diplomacia, mas hoje escrevo para jornais e publiquei vários livros por ótimas editoras.
Também acertou, quando fui convidado a ser professor da EAESP/FGV, em São Paulo, e hoje também ministro palestras e cursos em minhas atividades profissionais. A única atividade que está ainda por se concretizar é a de diplomata, que algum dia talvez ainda consiga exercer.

A Descoberta da Missão

Após essa breve explanação de minhas atividades hoje como consultor empresarial, descobri a minha missão. Está perfeitamente claro em minha cabeça que a missão que me trouxe a vida é a de divulgar os *meus conhecimentos, orientar empresários e executivos e ministrar ensinamentos* através de textos,

livros, artigos, publicações impressas ou eletrônicas, como de tivesse a profissão de jornalista, escritor, e autor, e cumprir minha missão de ***divulgar meus conhecimentos***.
Outra atividade de um consultor é a de dar aconselhamento aos clientes através de uma atividade de conselheiro consultivo virtual que iniciei agora pela Internet ou de assessor empresarial que já pratico a mais de 15 anos. Para tanto as ferramentas que utilizo em minha atividade de consultor, são os conhecimentos obtidos na Faculdade de Direito e na Escola de Administração, em outras palavras, utilizo um instrumento profissional, isto é, os meus diplomas somados a minha experiência profissional como executivo para cumprir minha missão de ***orientação de meus clientes***.
Outra atividade que realizo com prazer, é a de ministrar cursos, palestras, seminários e hoje como professor da Fundação Getúlio Vargas, estou cumprindo a minha missão de ***ministrar ensinamentos***. O exemplo acima serve para ilustrar na prática, qual é o raciocínio que você terá que fazer para descobrir sua missão de vida profissional ou de negócios empresariais

Os Objetivos
Após ter definido a sua missão na vida, você estará apto a definir a missão da sua futura empresa, pois o processo é similar.
Para determinar os objetivos de um negócio ou de uma empresa, você precisa saber antes o que você tem disponível, e onde está neste momento da vida profissional, para então saber onde você quer chegar. Em outras palavras, você precisa saber quais recursos serão necessários para montar o seu próprio negócio.
Certamente irá necessitar de Recursos Humanos, isto é, pessoal qualificado e de sócios que complementem sua formação profissional anterior.
Precisa definir a tecnologia de operações ou de produção, isto é, as máquinas e equipamentos, bem como os produtos ou serviços a serem colocados a disposição do mercado.
Buscar recursos financeiros de seus sócios ou do mercado financeiro para capitalizar o seu negócio.
Só vale a pena levantar esses recursos todos se você primeiro tiver definido qual é o mercado para os produtos e ou serviços que este mercado esta demandando. De nada adiantaria desenvolver um Plano de Negócios completo se você não tiver definido quem são ou serão seus clientes, ou o nicho de mercado que vai trabalhar. Mesmo tendo definido isto, os seus produtos terão que atender as necessidades dos clientes que desejam comprar sua produção, se eles terão a qualidade desejada, se serão vendidos por preços adequados ao bolso do consumidor. Para tanto uma boa pesquisa de mercado lhe dará as resposta necessárias. Nesse momento você saberá quais são os seus pontos fortes e os fracos, então você estará apto a fazer o *Business Plan*, isto é o planejamento total do seu negócio. Para lhe auxiliar a pensar ordenadamente apresentamos abaixo os quesitos para um bom Plano.

PLANO DE NEGÓCIOS INICIAL - BUSINESS PLAN

Para simplificar a elaboração de um Plano de negócios reduzido, você poderá organizar as suas idéias de modo prático respondendo as seguintes perguntas básicas e iniciais de um plano estratégico.

PORQUE : a questão é definir a sua Missão e porque você vai abrir um negócio próprio?
QUE: qual é o tipo de negócio você vai criar, para fazer o que?
QUEM: com quem você vai trabalhar, quais serão os seus sócios e colaboradores?
QUANDO: qual é o prazo para começar a montar a nova empresa?

ONDE: qual é o local da sede da nova firma?
COMO: como você vai implantar as suas idéias na prática?
QUANTO: qual é o valor do investimento e do retorno esperado?

Após esboçado o seu plano inicial vem a pergunta chave que é fundamental fazer antes de começar a pensar em abrir um negócio próprio.
Quem são ou serão os clientes da nova empresa? Todas as questões acima terão que ser reavaliadas em função da sua clientela, portanto reiniciar a mesma bateria das perguntas acima em relação aos clientes ou consumidores em geral.

Para fazer um Plano mais elaborado veja abaixo como realizar.

1) DESCRIÇÃO DO NEGÓCIO

Tente descrever por escrito o que vai ser o seu negócio definindo os seguintes itens:

a) Nome fantasia : criar a marca de fantasia que sua empresa vai girar na praça, desde que seja sonoro, curto, fácil de lembrar e que defina o tipo de negócio em que você esta.

b) Razão social : determine qual será a sua razão social, isto é, o nome da empresa, que poderá ser o mesmo que a marca fantasia ou outro nome, desde que tenha as mesmas caraterísticas acima citadas. Lembre-se que o complemento da razão social vem sempre acompanhado da sigla Ltda. ou S/A , isto quer dizer que você terá que decidir que tipo de impostos, qual sistema contábil e que dificuldades de administrar terá no futuro. Para iniciar talvez seja melhor optar por uma Ltda. ME , isto é, Micro Empresa isenta de impostos ou sob o regime de Lucro Presumido.

c) Nome e numero de sócios: definir quem e quantos serão os futuros sócios do negócio. Três é o melhor numero de sócios.

d) Objeto Social : definir se você vai ter uma pequena fábrica, se vai ser um intermediário comercial ou se será um prestador de serviços ou uma combinação de todos. O melhor hoje em dia é ser um prestador de serviços.

e) Início de operações : dar um tempo para amadurecer as idéias, fazer e implantar este Plano e definir uma data para a abertura da nova empresa. Pode calcular de três a seis meses para a tarefa.

f) Sede da empresa: definir a melhor localização da sua empresa isto é, a cidade, o bairro, a rua, a casa ou escritório em edifícios comerciais ou um galpão na periferia.

g) Capital social: definir quanto você e seus sócios dispõe em dinheiro, créditos de varias fontes inclusive Bancos, empréstimos de familiares, investidores de risco determinando os valores e percentuais de

composição do capital social da empresa e o índice de endividamento dos empréstimos.

h) Oportunidades ou ameaças no setor: definir quais são as oportunidades para entrada no mercado, isto é, identificar o nicho de clientes cativos ou preferenciais , e mais importante ainda, é verificar as ameaças da concorrência em produtos ou serviços similares com melhor qualidade e menor preço do que os seus.

2) VENDAS/CLIENTES

Definir os seguintes itens:

a) Perfil dos consumidores – pesquisar quem serão os seus clientes se são pessoas jurídicas ou físicas, se terão os chamados clientes intermediários ou indicadores de negócios e quais serão os canais de distribuição dos produtos ou serviços.

b) Mercado Total e fatia do mercado: definir o total do mercado de consumidores e deste total qual é o segmento a ser atendido determinando qual é o nicho de clientes que serão contatados e são potenciais compradores, realizando pesquisas no bairro, na cidade, no Estado e no país.

c) Localização dos clientes: identificar quem são os clientes, se estão muito dispersos ou concentrados em regiões ou bairros. Onde trabalham e residem, ou se serão encontrados em outros locais.

d) Sazonalidade: verificar se no seu negócio existe problemas de estação do tempo, isto é, se haverá mais vendas no inverno ou no verão. Se no inicio ou final do ano, quando costumam comprar, se de manhã, tarde ou noite. Durante o ano, certamente haverão variações da demanda que afetarão o fluxo de caixa da empresa. O melhor e evitar entrar em mercados com forte sazonalidade no ano.

e) Diferencial competitivo: identificar quais são as diferenças entre os seus produtos e serviços em relação aos concorrentes. Quanto mais diferentes sejam, melhor para ao negócio.

f) Financiamento das vendas: determinar quais serão os prazos e condições de pagamento, bem como os meios. Dê preferencia para pagamentos em dinheiro e a vista, ou estipular outros meios através de cartões de crédito, depósito em conta corrente que são mais garantidos. A melhor alternativa é uma atividade geradora de caixa, isto é, dinheiro vivo.

g) Preços de custo e de vendas: determinar quais são os preços dos produtos e dos serviço, bem com a margem bruta e líquida após os impostos e despesas para saber qual será a rentabilidade em percentual. Quanto maior a margem bruta, mais é o percentual de lucro líquido e chances de fazer promoções e entrar na concorrência baixando os seus preços ao consumidor

h) Projeção das vendas: estimar quanto você vai vender no ano, e após determinar por semestre e finalmente por mês ou semana. Pode realizar a projeção ao inverso para chegar a venda anual. Este

exercício é o de estimar seu faturamento, tarefa difícil.

i) Métodos de marketing: definir quais meios de divulgação, para fazer a Publicidade e Propaganda, em que Feiras ou Exposições, Eventos sua empresa deve participar, e quais outros meios de atingir o consumidor e seus clientes por Mala Direta ou folhetos. Assessoria de Imprensa e Relações Públicas, são despesas grandes que de inicio deverão ser postergadas. Trata-se de estratégias onde o centro o serviço de inteligência da empresa vai determinar qual caminho seguir.

j) Garantias: verificar se os clientes ou o produto exige garantias de qualidade, troca, substituição, assistência técnica ou outras, despesas como manutenção, manuais de operação e certificado de origem ou de qualidade atestada. Todas essas necessidades são geradoras de custos e despesas extras.

k) Design: a cara do seu produto pode ser a razão do sucesso ou do fracasso no lançamento de produtos. Tente descobrir novos usos para produtos antigos ou desenvolva novos produtos com design diferenciado, prático e bem moderno. Produtos ou serviços com desenho obsoleto estão fadados ao fracasso. Estamos na era da estética e beleza.

l) Novos mercados ou de serviços de vendas: inovar é necessário para sempre buscar novas formas de fazer negócios. Se o mercado estiver saturado de produtos ou serviços similares, convém migrar para novos mercados no interior do país e inventar novos serviços, ainda inéditos.

3) CONCORRÊNCIA

Identificar os seguintes itens:

a) Vantagens oferecidas: quais serão as vantagens que sua empresa vai oferecer no mercado em relação aos produtos e serviços dos concorrentes, tais como: menores preços, maiores prazos, melhor qualidade, facilidades para entrega em casa, descontos por quantidade, solidez da marca e outros benefícios. Se o seu negócio não trouxer nenhuma vantagem para o comprador em relação aos da concorrência talvez você não consiga entrar no mercado.

b) Onde estão localizadas: onde seus concorrentes diretos estão estabelecidos, em que ruas e bairros. Cuidado, pois hoje seu concorrente poderá estar em qualquer lugar do mundo, porque a Internet eliminou as distancias e portanto poderá estar na China.

c) Como operar o seu negócio: qual deve ser a identidade visual do seu ponto de venda ou escritório, as instalações precisam ser modernas para receber seus clientes, já desenvolveu os procedimentos e métodos de vendas e de atendimento de clientes. Quanto mais moderno for o visual do negócio e a qualidade dos métodos utilizados, melhor para o cliente e para você.

d) Quais marcas e que reputação tem no mercado: ao fazer o registro da marca no INPI - Instituto Nacional de Propriedade Industrial – procurar dar uma imagem de modernidade no logotipo. Para

tanto você terá que contratar advogado especializado em Marcas e Patentes. Um pequeno de escritório especializado em propaganda e desenvolvimento de marcas, pode calcular quanto você vai gastar nesse processo. O estudo deve manter em todos os impressos, letreiro, totem, placas a mesma identidade visual para captar a atenção do consumidor e gravar na sua memória as cores, a marca, o logo, o nome para o consumidor poder relacionar com os produtos e serviços oferecidos pela sua marca.

4) COMPRAS/FORNECEDORES

Definir os seguintes itens:

a) Máquinas equipamentos e utensílios: listar, quantificar e levantar os custos das máquinas e equipamentos necessários, incluindo acessórios peças de reposição, estoques de reposição, também para informática.

b) Matéria prima, produtos, intermediários e mercadorias: fazer um levantamento similar ao acima em separado.

c) Cadastro de fornecedores homologados: montar um sistema de homologação dos fornecedores de produtos e serviços com critérios de pontuação e desenvolver parcerias com os melhores do mercado. Calcular os descontos dos fornecedores parceiros.

5) VIABILIDADE ECONÔMICO X FINANCEIRA

Definir os seguintes itens:

a) Investimentos necessários: definir o capital inicial disponível para as compras de bens e serviços visando instalar o seu negócio, incluindo reformas no imóvel, custo de locação e outros relacionados com a sua área de atividade.

b) Recursos financeiros: identificar quais são os recursos próprios, dos sócios ou de terceiros - bancos e outros para financiar a instalação, operação e manutenção da empresa.

c) Fluxo de Caixa Projetado: montar um demonstrativo de receitas x despesas x de vendas x operações projetando no mínimo até alcançar o retorno sobre o investimento total e determinando o Ponto de Equilíbrio.

d) Financiamento : verificar a possibilidade de fazer contratos de leasing das máquinas e equipamentos, locação de outros para diminuir os investimentos e despesas operacionais.

e) Crédito e cobrança: definir os sistemas de liberação de crédito e como e por quais meios vai fazer as cobranças do produtos e serviços vendidos determinando os sistemas e procedimentos. O custo da inadimplência poderá ser fatal.

6) EQUIPE INTERNA/EXTERNA
Definir os seguintes itens:

a) Número de funcionários: determinar a quantidade e qualidade dos profissionais que vão trabalhar na empresa e fazer um organograma com os cargos e funções necessárias, mesmo que não vá contrata-las agora. Definir quanto vai custar essa mão de obra.

b) Responsabilidade: delegar as responsabilidades de cada um dos funcionários e cobra-los por resultados e nunca por tempo de serviço ou assiduidade. Para calcular esse item, veja o próximo.

c) Salários, benefícios e remuneração variável: determinar os limites mínimos e máximos de remuneração da equipe e definir o valor e percentual de salários, benefícios e encargos sociais. Adotar a solução de salário variável de acordo com a produção de resultados mensuráveis e eventual participação percentual nos resultados da atividade ou da empresa com um todo. Estimar entre 5% a 10% de comissões.

d) Contratação de pessoal, Recrutamento e Seleção: identificar a fonte de Recursos Humanos que poderá ser consultada assim que precisar. Definir os critérios de seleção da melhor mão de obra no mercado. Calcular os custos de recrutamento e seleção dos principais funcionários.

e) Parceiros e associados: identificar as pessoas, profissionais, empresas de contabilidade, de informática, de advocacia, de consultoria, de engenharia, agencias de publicidade e propaganda, assessoria de imprensa e de relações públicas que poderão ser chamadas na hora de necessidade, bem como associações e entidades de classe para participar e saber das novidades do seu setor. Calcular os custos das visitas e o tempo necessário para essas atividades.

7) OPERAÇÕES
Definir os seguintes itens:

a) Informática, Automação, Internet: determinar quais os Sistemas de informática necessários ao controle do seu negócio.

b) Pesquisa e Desenvolvimento: realizar as pesquisa de mercado e de produtos novos, visando inovar sempre os produtos e serviços da sua empresa.

c) Políticas e Normas: se possível determinar os procedimentos básicos do seu negócio em um manual, para evoluir de forma organizada.

d) Vendas : determinar como vender, transportar e distribuir seus produtos, inclusive como administrar o seu estoque de produtos, mercadorias, peças, quantidades mínimas e outros controles.

e) Produção, comercialização, prestação de serviços: montar os fluxos de suprimentos, produção, manutenção das máquinas e equipamentos, determinando os prazos de manutenção preditiva ou preventiva e pontos de controle de qualidade.

f) Supervisão: montar o fluxo de supervisão para a fiscalização e certificação da qualidade dos produtos e serviços.

g) Comunicações internas e externas : determinar quais os equipamentos e meios internos e externos para se comunicar.

h) Segurança e seguros: verificar a segurança do seu negócio, determinando a necessidade de guardas, equipamentos de incêndio, seguro contra roubo, ou de Responsabilidade Civil e Profissional do seu pessoal.

8) PRODUTOS

Definir os seguintes itens:

a) Design: determinar com ajuda de fornecedores qual o melhor design do produto, da embalagem, dos folhetos de propaganda.

b) Embalagem: desenhar os tipos de embalagem de tamanho e manuseio ideal para caber em qualquer pequeno compartimento inclusive facilitar o transporte em containers.

c) Processos de fabricação ou montagem: identificar os melhores métodos, técnicas, fluxos e controles de processos de operação, produção e montagem dos produtos e serviços.

d) Manutenção e garantias: obter das empresa fornecedoras de seus equipamentos, as garantias e contratar a manutenção das mesmas. Fazer o mesmo raciocínio para os produtos ou serviços que você vai disponibilizar aos seus clientes.

e) Qualidade e quantidade de produção: montar um fluxograma de linha de produção, determinar os pontos de controle de qualidade e montar um PCP- Programa de Controle da Produção.

f) Mix de produtos: definir o mix de produtos e serviços determinando os tamanhos, linhas, famílias de produtos, tecnologia aplicada, e fixando o tempo para a morte e criação dos produtos através da técnica de obsoletismo planejado dos produtos.

g) Desenvolvimento de novos produtos: definir como vai um programa de criação de novos produtos , desenvolvimento de protótipos e, o plano e prazo de lançamento no mercado.

h) Inspeção de linha de fabricação ou de mercadorias compradas: definir como vai fazer a inspeção das linhas de montagem de produtos e controle dos estoques de peças , materiais e produtos acabados.

i) Não se assuste com o tamanho da tarefa. Dê tempo ao tempo que você consegue fazer tudo isso. Caso ache que é muita coisa a fazer, veja abaixo como comprar um negócio pronto.

COMO ADQUIRIR UMA FRANQUIA?

Comprar uma franquia talvez seja a saída para o sufoco de montar uma empresa própria, achar um trabalho ou emprego no mercado. Selecionar uma boa marca exige certos cuidados antes de arriscar o seu dinheiro. Para tanto, terá que dedicar algum tempo de pesquisa para avaliar os negócios oferecidos.
Antes porém, você pode começar a pensar como empresário, pois é o que você vai ser, mesmo pertencendo a uma rede de franquia. Não pense que o franqueador vai lhe paparicar a vida inteira, levando você pela mão até alcançar a maioridade empresarial. Isso acontece no início do negócio e durante os primeiros meses. O que o franqueador espera é que você desenvolva a sua unidade franqueada como empresário.
Para quem quer ser independente demais a franquia pode não ser o melhor caminho. Se você é daqueles que acha que sabe tudo dos negócios, vai dar uma trombada de frente com o franqueador.
Embora o sistema de operar um negócio em rede de franquias seja um dos métodos mais modernos de gestão empresarial em grande escala, você ainda encontrará desafios à sua competência.

O SISTEMA DE FRANQUIA É UMA BOA OPORTUNIDADE DE NEGÓCIOS?

A sua concepção é inteligente e vem suprir as demandas do mercado por uma maior oferta de produtos e serviços, em redes organizadas com o objetivo de atender às necessidades do consumidor onde quer que ele esteja localizado.
Você terá que pagar pelo que vai aprender. A taxa inicial de franquia geralmente chega a custar 10% a 20% do total do investimento a realizar no negócio. A cessão de uma marca franqueada não sai de graça, mas posso garantir que vai sair mais barato comprar uma franquia do que aprender com o seu próprio dinheiro em um negócio independente.
Hoje em dia, o sistema de franquias objetiva integrar todas a áreas tais como, administração, finanças, vendas e operações. É um dos mais modernos métodos de gestão empresarial, pois todos os procedimentos de operação do negócio já foram testados na prática, o que irá garantir o sucesso na gestão do negócio empresarial. Além do que, a organização em rede facilita a troca de informações entre os seus integrantes, permitindo o aprimoramento das técnicas de administração.
Enfim, o sistema de franquia tem uma série de vantagens em relação a um negócio próprio independente, como veremos abaixo.

MAIOR CHANCE DE SUCESSO/ MARCA FORTE

Sem dúvida nenhuma, o empresário franqueado já começa o seu negócio dispondo de uma **marca forte e conhecida no mercado**, pois o bom franqueador opera na praça há algum tempo e os seus produtos já são conhecidos, testados e aprovados pelos consumidores.

PUBLICIDADE

O Fundo de Publicidade e Propaganda Cooperada, que faz com que todos os membros da rede paguem uma cota determinada, é representado por um percentual (na maioria das franquias entre 1% a 3%) do faturamento bruto de cada franqueado para formar uma verba destinada a pagar os custos de uma boa agência de propaganda. Esse processo aumentará a visibilidade da marca, beneficiando a todos os franqueados da rede. Essa verba vai permitir à rede, promover os seus produtos e/ou serviços, através da mídia mais adequada. Também proporciona a elaboração, por especialistas, de um bom Plano de Marketing da rede.

MANUAIS

Em uma franquia bem formatada você vai receber vários manuais:

1. Manual de Instalação da loja e/ou do negócio, que serve para orienta-lo na sua montagem.
2. Manual de Identidade Visual que ensina a aplicação da marca dentro e fora da loja e também serve para manter o padrão da unidade.
3. As técnicas, processos e procedimentos da operação de loja ou da unidade franqueada, quando bem formatados pelo Franqueador, são repassadas aos franqueados da rede através de um treinamento específico com apostilas que compõem o Manual de Operações.

TREINAMENTO

As técnicas de treinamento na unidade própria do franqueador e os “workshops” com os membros da rede, dão ao futuro franqueado todas as chances de aprender, na teoria e na prática, como funciona uma unidade franqueada, seja uma loja comercial ou um simples escritório de prestação de serviços. As reciclagens obrigatórias permitem a permanente atualização dos processos operacionais.

Toda evolução exige uma adaptação ao mercado e o processo de aperfeiçoamento contínuo permite manter a rede sempre à frente da concorrência, mantendo a qualidade dos produtos e/ou serviços oferecidos aos clientes.

TÉCNICAS DE GESTÃO

É evidente que em um negócio independente o futuro empresário terá que fazer isso tudo sozinho, e geralmente não tem o tempo disponível, o dinheiro necessário e a melhor técnica operacional.

Quando se trata de uma rede de negócios a situação muda, pois o franqueador vai buscar as melhores consultorias para melhorar o desempenho da rede, dividindo os custos de instalação e manutenção do negócio.

Por exemplo, consultores de qualidade – ISO 9000 ou de informática poderão, a custos repartidos, montar sistemas de controle para a rede toda, barateando o custo do projeto e sua instalação pela quantidade de unidades que irão implantar os novos sistemas de gestão do negócio.

PLANO DE NEGÓCIOS

Um franqueador responsável, certamente, iniciou sua empresa baseado em um plano de negócios bem estruturado, evoluindo na medida em que a experiência acumulada permitia corrigir e desenvolver estratégias mais adequadas para atender as necessidades dos consumidores. O permanente contato direto com os clientes, através da rede, em diferentes praças, deu uma visão do negócio mais abrangente, facilitando a coleta de informações de várias regiões do país que vão revelar as principais tendências de comportamento do consumidor.
Também obrigou a fazer pesquisas de opinião, contando com a somatória dos clientes de uma grande rede, o que, estatisticamente, poderá diminuir erros no lançamento de novos produtos e serviços no mercado.
O plano de negócios, além do aspecto de controle financeiro do desempenho da rede, ajuda na sua atualização, pelo simples fato de poder medir o crescimento projetado com o realizado.
O plano também identifica o perfil do consumidor, por sexo, faixa etária, poder de consumo e outros critérios, facilitando a localização dos clientes e a divulgação da mensagem correta ao mercado.

ECONOMIAS DE ESCALA

Quando se fala em economia de escala, estamos dizendo que, ao investir uma verba pequena em qualquer atividade, o seu retorno também será pequeno.
Quando aumentamos nossa capacidade de investimento temos a possibilidade de diminuir os custos unitários, como por exemplo, nas compras de grandes quantidades de um determinado produto ou material.
Se o franqueador mantém uma Central de Compras, pode fazer cotações de preço, optando pelos melhores em função da maior quantidade de insumos, produtos, ou serviço. Ele estará realizando uma economia em função do tamanho do pedido, isto é, quanto maior a encomenda, menor será o seu custo unitário, o que poderá beneficiar muito os franqueados da rede. O franqueador poderá negociar descontos maiores, desenvolver os melhores fornecedores, obter financiamentos nas compras e montar parcerias estratégicas e outros benefícios em favor da rede. A boa venda sempre começa na boa compra.
Um bom comprador vai negociar junto aos seus fornecedores de produtos e serviços, os melhores prazos para pagamento, a melhor qualidade e pontualidade de entrega, as melhores condições de pagamento, enfim, terá condições de efetuar a melhor compra para a rede, aquilo que um negociante independente não pode fazer, pois não tem volume de compras suficiente para aumentar o poder de barganha junto aos fornecedores.

CUSTOS DE INSTALAÇÃO

O franqueado também se beneficia da redução de custos de instalação do seu negócio porque o franqueador tem uma grande experiência na instalação de novas unidades da rede. A cada nova franquia busca diminuir os custos para facilitar a entrada de novos franqueados na rede e, assim, diminuir o prazo sobre o retorno do investimento, aumentando a velocidade de instalação da loja.
Os maiores custos são os de construção e montagem do ponto comercial, pois além desses investimentos iniciais, o franqueado ainda deverá arcar com os custos de locação, de luvas do ponto comercial, principalmente em Shopping Centers, onde o m² é muito caro. Além disso, terá que dispor de reservas financeiras para comprar máquinas, equipamentos e insumos para tocar o negócio.

O capital de giro necessário para pagar seus funcionários e financiar a compra do estoque mínimo inicial também é alto.
Em função desses altos custos de investimentos, o franqueador competente poderá facilitar de várias formas a vida financeira do franqueado, buscando linhas especiais de crédito junto aos bancos ou fornecedores de equipamentos, ou até fazendo, ele mesmo, um programa de financiamento dos estoques e das taxas de franquia. Poderá ajudar na construção ou reforma da loja, fornecendo as plantas arquitetônicas de graça e/ou indicando empreiteiros competentes e baratos para facilitar a instalação, evitando erros ou desperdícios desnecessários aos franqueados.

FINANÇAS

Aliviar o franqueado do capital de giro necessário para a compra do estoque inicial de produtos, é uma grande vantagem, pois o financiamento das compras vai lhe garantir um prazo maior para poder girar os estoques mais adequadamente.
Geralmente, as vantagens financeiras oferecidas pelos franqueadores não chegam a atender totalmente as necessidades elencadas acima. No processo de seleção, alguns franqueadores privilegiam os potenciais candidatos à compra da sua franquia que tenham capital disponível imediato, em detrimento de bons operadores.

PESQUISA E DESENVOLVIMENTO

Outra vantagem do franqueado é não precisar investir tempo e dinheiro em pesquisas de mercado, de opinião do produto, de preço, de marketing e outras, pois esta é uma atividade essencial para a sobrevivência do franqueador. A responsabilidade pela execução e financiamento das pesquisas é dele, embora a rede possa colaborar, pois é do interesse de todos a obtenção de informações que irão auxiliar a melhorar o desempenho de vendas.
O desenvolvimento de novos produtos e/ou serviços, também é uma atividade do franqueador que terá que controlar a introdução de inovações no *mix* de produtos e/ou serviços autorizados. Para tanto, deverá somente introduzir novos produtos ou serviços após um teste de mercado em suas lojas próprias.

CONCLUSÃO

Finalmente, concluímos que com todo o suporte dado pelo franqueador antes, durante e depois da entrada em operação do negócio franqueado, este terá uma enorme chance de ter sucesso em sua empreitada.

QUAIS SÃO OS TIPOS DE FRANQUIA?

O que o mercado hoje mais oferece é a franquia de marca, produto e serviços combinada, isto é, o franqueador cede a marca e logotipo, fornece o produto e permite ao franqueado que preste serviços, agregando valor aos produtos oferecidos ao cliente final.
Esse tipo de franquia é denominado Franquia de Negócio Formatado onde o Franqueador dá todo o suporte necessário ao sucesso do negócio do franqueado, como vimos acima.

O objetivo do franqueador é repassar o sistema de gestão completa da franquia, visando garantir aos franqueados condições ideais de instalação e operação do negócio.
Geralmente, quando se pensa em franquia, todos entendem que se trata de varejo. Sem dúvida, no sistema de franquia há um maior número de lojas, não obstante as franquias de serviços começam a aumentar a sua participação no mercado.
As franquias industriais ou de produção, ainda são em pequeno número e as hoje existentes, tais como: engarrafadoras de bebidas (coca-cola, pepsi-cola e outras similares) preferem ser denominadas licenciadas em vez de franqueadas.

OUTRAS MODALIDADES

Se você tiver um capital maior e dispuser de uma organização pequena, terá ainda a chance de comprar um território de uma marca estrangeira o que é chamado de Master Franquia.
Nessa modalidade você estará autorizado a explorar a marca, os produtos importados ou nacionalizados e/ou os serviços do franqueador original, e vender franquias no mercado brasileiro.
Os custos são maiores do que a compra de uma unidade franqueada, pois você terá que, além de pagar a taxa de território que for comprado, inúmeras obrigações impostas pelo franqueador estrangeiro, tais como a instalação de uma ou mais unidades padrão e as despesas de treinamento.

UNIDADE PILOTO

Será exigido que seja montada a primeira unidade piloto para testar o conceito do negócio que vai servir de modelo para a venda das outras unidades franqueadas.
Essas despesas geralmente são altas, no princípio, pois você e sua equipe terão de viajar para o exterior para serem treinados nas operações de loja, custeando todas as despesas. Além disso, terá que repassar este treinamento para o futuro franqueado, o que também gera mais custos.
Todo o investimento em contratar arquiteto e a empresa de engenharia para construir a primeira unidade são pesados.
A compra do mobiliário, máquinas e equipamentos algumas vezes importados também oneram o negócio.
Montar a sua estrutura de pessoal também gera necessidade de capital de giro para financiar o negócio.
Além desses custos, você terá que ter, no mínimo um consultor especializado em franquias para adaptar o conceito do negócio aos nossos usos e costumes, além dos contratos e documentos legais de franquia, válidos no Brasil.
Essa modalidade de franquia vai exigir, desde o início, um certo grau de espírito empreendedor de quem vai comprar a franquia estrangeira, em que pese toda a ajuda do franqueador original.

O QUE INVESTIGAR ANTES DE INVESTIR?

As primeiras informações mais importantes são aquelas de pesquisa de mercado que terão que ser feitas sob pena de inviabilizar o melhor negócio que possa estar sendo oferecido.
Nosso mercado tem particularidades específicas e diferentes, por região do país. Saber o que o nosso consumidor quer é da essência de um novo negócio.

Verificar se a marca é conhecida, se os produtos serão bem aceitos pela qualidade e preço, as dificuldades de entrega dos produtos de fornecedores em nível nacional, são, às vezes, problemas que podem dificultar a implantação da unidade franqueada.
Para auxiliar o leitor(a) a saber o que perguntar ao franqueador vemos elencar algumas questões básicas, a saber:

MARCA

Verificar se a marca está registrada no INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial) é a primeira pergunta, pois sem esse registro o franqueador não pode ceder o uso da marca para franqueado. Peça uma cópia do registro.
Saber se a marca é forte e bem conhecida no mercado, também é muito importante, pois ela vai lhe ajudar muito na venda dos seus produtos e serviços, bem como ver a que nicho de mercado vai atender. Peça uma pesquisa de mercado ao seu franqueador.
Outras informações deverão ser levantadas pelo franqueado potencial para saber mais sobre a franquia oferecida a saber:

a) A quanto tempo opera no mercado e qual a é a abrangência geográfica?
b) Quantas unidades próprias e franqueadas estão operando hoje e onde (com endereço e telefone)?
c) Quantas unidades foram fechadas e por quê?
d) Quais são as vantagens competitivas em relação a outras franquias similares?
e) Qual é o perfil do consumidor dos produtos e/ou serviços?
f) Onde está localizado o consumidor dos produtos e/ou serviços oferecidos? Existem pesquisas de mercado?
g) Como está organizado o departamento de franquia.
h) Como os franqueados interagem em conjunto? Como trocam informações entre eles? Existe um Conselho de franqueados?
i) Qual é a concorrência direta e indireta? Como se comporta?
j) Qual é o perfil ideal ou as características exigidas do franqueado?
k) Qual é o prazo para o retorno do capital investido? Quais outras informações financeiras estão disponíveis?
l) O que você precisa perguntar é sobre a Lei n° 8955 de 15 de Dezembro de 1994, item por item, para saber se o franqueador está cumprindo a Lei.

APOIO DO FRANQUEADOR

Verificar qual é o tipo de apoio que o franqueador está disposto a repassar para você, é condição básica para pagar a taxa de adesão que é o custo de seu aprendizado.
A primeira questão é saber se o negócio oferecido é viável economicamente para você. Para tanto, o franqueador terá que lhe apresentar os números do negócio, isto é, o fluxo de caixa projetado, o prazo para o retorno do seu investimento, o ponto de equilíbrio, as quantidades esperadas de venda (receitas) e todas as despesas estimadas, não só do investimento em ativos fixos, máquinas, equipamentos, como também das despesas com os recursos humanos, salários e outras informações, como impostos, taxas e

outras despesas extras a serem financiadas. Verifique os tipos de financiamentos oferecidos. Você terá também que ver o Balanço Fiscal do Franqueador para saber da saúde financeira da empresa.

A segunda questão é operacional, e portanto, você terá que descobrir quais as dificuldades em operar o negócio. Checar se o franqueador dará um bom treinamento para você e a sua equipe inicial, quanto tempo dura, qual é o programa teórico e prático, quem vai ministrar o curso, onde será dado e qual é o tempo de prática a que você será submetido para aprender tudo sobre o negócio, o mais rápido possível para estar habilitado a operar a unidade. Você deve concluir que as operações são simples e que você terá condições de absorver estes conhecimentos.

A terceira questão é saber se a franquia é de última geração, isto é, se todas as atividades do negócio estão descritos em MANUAIS.

Os Manuais mais comuns são:

A) Manual de Instalação de Unidade Franqueada;
B) Manual de Instalação do Negócio;
C) Manual de Organização
D) Manual de Identidade Visual da Marca
E) Manual de Operações

Esses são os verdadeiros guias para orientação do franqueado permitindo instalar, manter e operar o seu negócio.

Um franqueador bem organizado deverá ter disponível todos os manuais, além de ministrar treinamento sobre os procedimentos descritos.

Eles funcionam como apostilas de treinamento durante a fase de treinamento, bem como de suporte técnico durante a operação do negócio.

A quarta questão é saber se você vai obter ajuda na localização da sua unidade, isto é, se o franqueador desenvolveu os critérios básicos para a macro e micro localização do seu negócio. No mínimo, ele deverá demonstrar porque indicou tal endereço para você localizar sua unidade franqueada e por quê.

A quinta questão refere-se à tecnologia do negócio como um todo, isto é, quais são as máquinas e equipamentos utilizados no processamento, montagem e controle das operações. Qual é o grau de informatização do negócio, isto é, quais programas serão utilizados e que tipo de *hardware* serão necessários, seu custo e dificuldades de operação dessas tecnologias.

A sexta questão é sobre as comunicações com o mercado, isto é, como é feita, quantas vezes por ano, com que tipo de mídia, quem são os responsáveis, se possuí agência de propaganda e publicidade. Enfim, como será feita e como será administrado o Fundo de Publicidade e Propaganda da rede.

A sétima questão é sobre se o franqueador tem um plano de negócios a curto, médio e longo prazo. Este plano não é só financeiro, mas estratégico, isto é, quais são os objetivos a serem atingidos e metas de vendas a serem alcançadas e outras.

Saber quais táticas serão utilizadas pela rede é importante para combater a concorrência, se tem plano de promoções anuais e se estão preparados para eventuais dificuldades, isto é, sem possui planos alternativos.

A oitava questão é saber se o franqueador desenvolveu algumas economias de escala e se tem um processo de homologação de fornecedor de produtos e/ou serviços. É preciso saber se as compras de grandes quantidades de insumos, matérias-primas, produtos acabados e outras, trarão benefícios de aumento do prazo de pagamento e baixarão os custos de aquisição. Averiguar se a compra de lotes

econômicos é realizada para diminuir as despesas e/ou investimentos, tanto para a instalação, quanto para a operação do negócio.
A nona questão é saber como o franqueador desenvolve novos produtos lançados no ano passado, quais os que estão em fase de teste, quantos fracassaram, quais tiveram melhor sucesso, quanto tempo demorou para lança-los, quem os desenvolveu, quais tecnologias utilizadas e quanto despendem em pesquisa e desenvolvimento.
A décima questão é verificar se você foi com a cara do franqueador, isto é, se você tem confiança nele, se teve simpatia e empatia com o diretor geral e, finalmente, se você se sentiu seguro com a firmeza de propósito do negócio oferecido.
Alguns vão preferir colocar a décima questão em primeiro lugar na priorização técnica acima descrita.
Não tem problema nenhum você começar por aí, desde que apresente, ao franqueador, todas as questões nessa ordem e saia satisfeito com as respostas.

QUAIS AS TENDÊNCIAS FUTURAS?

O sistema de franquias, há mais de quinze anos, vem tendo um surto de desenvolvimento surpreendente. Apesar de várias crises no mercado brasileiro, a tendência de crescimento do setor tem se mantido, embora em menor escala.
As dificuldades dos negócios independentes foram muito maiores que os problemas das redes franqueadas, pelo simples fato de que as franquias atuam em conjunto, em sistema de rede, o que vem a facilitar um apoio mútuo dos seus membros que se ajudam e sempre encontram meios adequados de sobrevivência.

A GLOBALIZAÇÃO DA ECONOMIA

Segundo o futurólogo J. Naisbitt, o próximo século verá a economia mundial ser uniformizada pelo consumo de massa, conforme a tendência de globalização dos usos e costumes, divulgada pela mídia.
Esse movimento iniciado pelas grandes organizações econômicas privadas está conquistando o mundo, fazendo desaparecer as barreiras interpostas pelas diferenças culturais existentes no globo terrestre.
Na próxima década, o mundo econômico do ano 2000 terá um novo perfil, pois os blocos que se formaram estarão definindo o futuro contorno das *fronteiras* econômicas. O mundo já está globalizado e caminha, inexoravelmente, para a universalização da economia sem barreiras.
Os tigres asiáticos formados pela potências emergentes, Hong Kong, Coréia do Sul, Formosa, Cingapura, China, Tailândia, liderados pelo Japão, hoje com problemas, mas sem duvida uma das economia fortes do mundo, terão de se confrontar com os blocos da Europa Ocidental e o bloco americano formado pelos EUA.
O futuro se encarregará de desenvolver um novo bloco, mais forte que o Mercosul ou até um bloco incluindo os americanos ou europeus e que poderá abrigar geograficamente os países emergentes, como o Brasil.

ONDE PROCURAR AS OPORTUNIDADE DE NEGÓCIO?

A primeira atividade a ser realizada por quem quer comprar uma franquia é obter informação correta sobre o setor.
Para tanto, nada melhor do que procurar as informações na ABF – Associação Brasileira de Franchising, sita à Alameda Iraé, 276 – Tel. (011) 573-9496 e fax (011) 575-5590 – e-mail: abf@cyberspace.com.br – home page – www.abf.com.br.
Além de cursos específicos para franqueados, a ABF também dispõe de literatura sobre o assunto com uma boa bibliografia recomendada que pode ser adquirida ou indicada.
Além disso, ela indica os consultores que estão habilitado a darem aconselhamento nessas questões.
As revistas *Pequenas Empresas - Grandes Negócios* e *Franquia & Cia*. são um bom começo para saber mais sobre o sistema de franquia no Brasil. A internet também trás informações sobre as franquias oferecidas no mercado, bem como *o Guia Oficial de Franchising* que pode ser adquirido em bancas ou na própria ABF.

Roberto Cintra Leite é sócio-diretor da Cintra Leite Consultores e membro da Horwath International e da Horwath Franchise Services.
E-Mail: clc@cintraleite.com.br